Scanned by CamScanner

میری لائبریری میں سلسلہ نفسیات کی دوسری کتابیں

جینے کی اہمیت، لن یو تانگ

میٹھے بول میں جادو ہے، ڈیل کارنیگی

پریشان ہونا چھوڑیئے } ڈیل کارنیگی
جینا شروع کیجیے

گفتگو اور تقریر کا فن، " "

مانیں نہ مانیں، " "

زندگی اور عمل، ڈاکٹر مارڈن

جنس کا نفسیاتی پہلو، کینیتھ واکر، پیٹر فلیچر

جنس کا جسمانی پہلو، کینیتھ واکر

زندگی کے موڑ پر، چالیس سچی آپ بیتیاں

شادی اور کامیابی، یوسٹس ہیسر

نفسیات کی روشنی، چند خیال افروز مضامین

نفسیات اور عمل، مشاہیر مغرب کے مضامین

روزمرہ نفسیات، اکرم طاہر

ترقی کی راہیں، محمد نعمان ساجد

کامیاب لوگوں کی دلچسپ باتیں، ڈیل کارنیگی

چیدہ چیدہ دلکش سوانح عمریاں، " "

ہماری عادتیں ہمارے جذبات، دیانند ورما

دولت نامہ

گھریلو آمدنی، خرچ، اور سرمایہ کاری کی راہنما کتاب

پروفیسر محمد اکرم طاہر

میری لائبریری۔ لاہور

جملہ حقوق محفوظ

ناشر : بشیر احمد چودھری ڈائریکٹر
مکتبہ میری لائبریری، لاہور
طابع : آر، زیڈ پیکجز، لاہور
زیرِ انتظام : چودھری محمد شاہ نواز
سالِ اشاعت
۱۹۹۱ء

کتاب نما

پہلا شعبہ

دوسرا شعبہ

تیسرا شعبہ

تعارف

ڈاکٹر (مس) رفعت رشید۔ رئیس شعبہ معاشرتی بہبود۔ پنجاب یونیورسٹی۔ لاہور

ہمارے ہاں ایسی کتابوں کی بے حد کمی ہے جو عملی زندگی میں ہماری رہنمائی کر سکیں اور جو روزمرہ کے کاروبار ہائے زیست میں ہمارے مشیر کی حیثیت رکھتی ہوں۔ ہمارا کوئی ادیب یا مترجم جب قلم اٹھاتا ہے تو اُس کا قلم ادب لطیف کی حسین بلند لیس اور ادب عالیہ کے پُرسطوت درباروں سے کبھی نیچے نہیں اُترتا۔۔ ہم سوچتے ہیں تو ستاروں سے ماوراء کی بات سوچنے کی کوشش کرتے ہیں اور جب عمل کرتے ہیں تو پاؤں کے نیچے کی مٹی سے بھی بہت نیچے چلے جاتے ہیں۔ ہماری سوچ اور عمل میں زمین و آسمان کا بُعد ہے اور اس کو غیر مستحسن نہیں سمجھا جاتا۔ اس افادیت کے علاج کی تجویز تو کوئی مشکل بات نہیں۔ محض اتنی سی بات ہے کہ عمل کو فکر کے ساتھ ارفع کر لیا جائے اور فکر کو عملی بنانے کی کوشش کی جائے۔ مگر اس تجویز پر عمل پیرا ہونا اتنی سہل بات نہیں۔ یہاں میرا مقصد ادب عالیہ اور فکر جمیل کی نفی کرنا نہیں اور نہ ہی فکر بلند کو پابند کرنا ہے۔ میری مراد یہ ہے کہ یہ معیار ہر کسی کے بس کی بات نہیں۔ عملی فکر کی بات میں نے عام لکھنے والوں اور اپنے ایسے عام انسانوں کے لیے کہی ہے۔ اس امید پر کہ شاید ہم اپنی فکر کو عملی سانچوں میں ڈھالنے کی کوشش کریں اور عام مسائل کے متعلق سوچ بچار کر کے روزمرہ زندگی کو خوشگوار اور آرام دہ بنا سکیں۔

اکرم طاہر صاحب کی تصنیف "دولت نامہ" اسی قسم کے عملی فکر کی ایک قابلِ قدر کوشش ہے۔ معاشی مسئلہ انسانی زندگی کا ایک بنیادی مسئلہ ہے اور آج تک اس ضمن میں بے شمار باتیں کہی گئی ہیں۔ اکرم طاہر صاحب نے اس کو ایک خاندان کے عملی نقطۂ نظر سے دیکھا ہے اور ایسے قابلِ عمل

مشورے دیئے ہیں جو ہر کسی کے بس کی بات ہے۔ اُن پر عمل کرنے سے ہماری بہت سی اقتصادی مشکلوں کا حل ہو سکتا ہے۔ گھر یا خاندان معاشرتی زندگی میں ایک بُنیادی اکائی کی حیثیت رکھتا ہے۔ گھریلو زندگی کو خوشگوار اور جاذب بنانے کے لیے گھر کا اقتصادی استحکام بڑا ضروری ہے۔ اکرم طاہر صاحب نے متعدد طریقوں سے بحث کر کے یہ سمجھانے کی کوشش کی ہے کہ گھر کا اقتصادی استحکام کس طرح ممکن ہے۔ آمدنی میں اضافہ کس طرح کیا جا سکتا ہے اور اخراجات کے تخمینے کیوں کر بنائے جانے چاہئیں۔ اُنھوں نے مختلف مثالی بجٹ بنا کر ہر مالی سطح کے خاندان کو مفید مشورے دیئے ہیں۔ نیز روزمرّہ زندگی سے مثالیں اس طرح ہمارے سامنے رکھی ہیں کہ بات آئینہ ہو جاتی ہے۔ اُنھوں نے آبرومندانہ زندگی گزارنے پر زور دیا ہے۔ اور کہا ہے کہ یہ آبرومندی قرض اور اُدھار کے بدوں نہیں ہونی چاہیے بلکہ آمدنی کے صحیح استعمال۔ اخراجات میں کفایت اور مناسب بچت کا لازمی نتیجہ ہونی چاہیے۔ قرض دار ایک دریوزہ گر اور بھکاری کی طرح کبھی صاحب عزت نہیں ہو سکتا۔ عزت دار وہ ہے جو کسی کا محتاج نہ ہو۔ انسان جہاں تک ہو سکے دوسروں کا حاجت روا ہونے کی کوشش کرے، محتاج رہنے کی نہیں۔

مَیں سمجھتی ہوں کہ اکرم طاہر صاحب نے یہ کتاب لکھ کر ایک خلا کو پُر کیا ہے اور یہ ایسی کتاب ہے جو ہر گھر میں پڑھی جانی چاہیے۔ کون جانتا ہے کتنے گھر اس سے اصلاح پذیر ہو جائیں۔

فرعقند نور محمد

حرفِ آغاز

زندگی بسر کرنا ایک فن ہے - اور یہ بات کسی تردید کے خوف کے بغیر کہی جاسکتی ہے کہ بہت کم لوگوں پر اس فنِ شریف کے رموز و اسرار کھلتے ہیں -

زندگی ایک مسلسل جدوجہد اور پیہم حرکت سے عبارت ہے - لوگ وقت اور حالات کے میدان میں قدم قدم پر چھوٹے بڑے معرکوں سے دوچار ہوتے رہتے ہیں - اب کچھ خوش نصیب ان معرکوں کو سَر کرتے ہوئے اپنی منزلِ مقصود کو پالیتے ہیں اور کچھ بدنصیب راستے ہی میں ہتھیار ڈال دیتے اور تاریک راہوں میں مارے جاتے ہیں -

دراصل ہم سب چھوٹے انسان ہیں - ہماری زندگی تشنۂ تکمیل ہے - ہم میں سے جن لوگوں کا شعور بیدار اور دل زندہ ہے - وہ اپنے ایمان اور عمل کو مشعلِ راہ بنا کر اپنی تکمیل کا راستہ ناپتے چلے جاتے ہیں - اور بالآخر نہ صرف اپنی ذات کی تکمیل میں کامیاب ہو جاتے ہیں - بلکہ اپنے ماحول پر بھی خوشگوار اثرات چھوڑ جاتے ہیں -

ہماری زندگی کی تشکیل تکمیل اور ترتیب میں گھر یا کنبے کو بنیادی پتھر کی حیثیت حاصل ہے کہ اس پر ہمارے کردار، شخصیت اور رویّے کی عمارت استوار ہوتی ہے - گھر انسانی زندگی کی معاشرتی تربیت گاہ ہے - اگر گھر کا ماحول خوشگوار اور اطمینان بخش ہو - کنبے کے سارے افراد کے باہم تعلقات پسندیدہ

اور مخلصانہ ہوں اور ذہنی و جسمانی آسایش کے کم سے کم ضروری مادی وغیرمادی اسباب میسّر ہوں تو اس ماحول میں تربیت پایا ہوا شخص باہر کی دنیا میں اطمینان اور اعتماد کے ساتھ داخل ہوگا۔ وہ اپنے کاروبار، میل جول، گفتار اور کردار میں ایک تربیت یافتہ، خوش ذوق اور انسان دوست شخصیت کا اظہار کریگا۔ اس کے برعکس اگر اس کے گھریلو حالات ناموافق ہیں۔ مالی مشکلیں قطار باندھے کھڑی ہیں۔ میاں بیوی کے تعلقات کشیدہ ہیں۔ بچوں کی تربیت کا انتظام ناقص ہے یا کوئی اور گھریلو خرابی موجود ہے۔ تو یہ صرف گھر دوزخ کا نمونہ بن جائے گا۔ بلکہ گھر سے باہر بھی اس کے ذہن و قلب مضمحل رہیں گے اور وہ جہد للحیات میں بُری طرح ناکام ہوگا۔

ماہروں کا کہنا ہے کہ تین چوتھائی گھریلو پریشانیاں براہ راست یا بالواسطہ در اصل مالی پریشانیاں ہوتی ہیں یا مالی پریشانیوں کا نتیجہ۔ گویا اگر گھر کی مالیات ایک سوچی سمجھی منصوبہ بندی کے تحت مرتب ہو۔ تو مذکورہ تین چوتھائی پریشانیاں خود بخود رفع ہوجائیں گی بلکہ ان کے پیدا ہونے کی نوبت ہی نہیں آئے گی۔ مسئلے کو اس زاویئے سے دیکھا جائے۔ تو معاشی مسئلہ انسانی زندگی کا اہم ترین مادی مسئلہ قرار پاتا ہے۔

معاشی مسئلہ انسان کا بنیادی مسئلہ ہے۔ اس کی اہمیت کا اندازہ اس امر سے لگایا جا سکتا ہے کہ آدمی کی ساری زندگی اسی محور کے گرد گھومتی رہتی ہے اپنے اردگرد دیکھئے۔ آپ کو اندازہ ہوگا کہ ہر شخص معاشی تگ و دو کے ایک اٹوٹ چکر میں پڑا ہوا ہے۔

معاشی مسئلہ کوئی نئی چیز نہیں ہے۔ اس کی تخلیق اور آدم کی تخلیق ایک ہی
وقت میں ہوئی تھی۔ ابتداء میں انسان کی ضروریاتِ زندگی سادہ اور مختصر تھیں۔
لیکن یہی حال وسائل اور ذرائع کا بھی تھا۔ اس کے برعکس آج کا تعلیم یافتہ، ہنرمند
اور مہذب انسان بڑے پیچ دار معاشی مسائل سے دوچار ہے۔ شہری معاشرت
کارخانہ داری، آبادی کے دباؤ اور روز افزوں انسانی خواہشات نے جہد للبقا
کو مشکل اور صبر آزما بنا دیا ہے۔ جس قدر وسائل پر دسترس انسان کو آج ہے۔
اس سے پہلے کبھی نہیں رہی۔ لیکن ساتھ ہی جس قدر طویل فہرست انسانی خواہشات
کی آج ہے۔ اس سے پہلے کبھی نہیں رہی۔

انسانی خواہشات غیر محدود ہیں جبکہ ذرائع محدود ہیں۔ البتہ ان ذرائع کے
استعمال کی متبادل صورتیں ہو سکتی ہیں۔ جس طرح محدود، غیر محدود کا احاطہ
نہیں کر سکتا۔ اسی طرح ہم محدود ذرائع سے اپنی غیر محدود خواہشات کو پورا نہیں
کر سکتے۔ یہی ہمارا معاشی مسئلہ ہے۔

ہمارے مادی ذرائع مختلف اور متبادل صورتوں میں یوں استعمال ہو سکتے ہیں
کہ اگر ہمارے پاس پانچ روپے کا ایک نوٹ ہے۔ تو ہم اس کے عوض ایک فاؤنٹن
پن یا تین چار سیر چینی یا بارہ سیر آٹا یا ایک سیر گھی یا پانچ پیکٹ سگریٹ خرید
سکتے ہیں۔ اسی طرح اگر ہم چاہیں۔ تو اس رقم کو جوئے یا سیر و تفریح کی نذر
کر سکتے ہیں۔ کہنا یہ ہے کہ اپنی آمدنی کی حد تک ہمیں مکمل اختیار حاصل ہے کہ ہم
جیسے چاہیں اور جہاں چاہیں اور جب چاہیں اُس کو ٹھکانے لگا دیں۔

ہماری مادی فلاح و بہبود اور قلبی تسکین و مسرت کا انحصار بڑی حد تک

اس بات پر ہے کہ ہم اپنے وسائل کو کیوں کر استعمال کرتے ہیں اہم اور بنیادی بات یہ نہیں کہ ہماری آمدنی کتنی ہے؟ بلکہ یہ کہ ہم اس آمدنی کو خرچ - بچت اور سرمایہ کاری کی مدوں پر کس طرح تقسیم کرتے ہیں؟ اگر یہ تقسیم معاشی اصولوں کی رہنمائی میں ہوئی ہو۔ تو ہم کم سے کم روپے سے زیادہ سے زیادہ افادہ حاصل کر سکتے ہیں۔ اور تھوڑے سے سرمائے سے خاصا منافع کما سکتے ہیں۔ لیکن ذرا سی فضول خرچی، بے احتیاطی اور بدنظمی کا مظاہرہ ہوا اور روپیہ، خواہ وہ قارون کا خزانہ ہو، اس چھلنی سے پانی کی طرح بہہ گیا۔

تاریخ ایسی ہزاروں مثالوں سے بھری پڑی ہے۔ جو اس امر کے ثبوت میں پیش کی جا سکتی ہیں کہ بعض باہمت اور مستقل مزاج لوگوں نے کیوں کر اپنی قسمت کا پانسا پلٹ دیا اور غربت کو تونگری میں بدل دیا۔ اور بعض ناعاقبت اندیش لوگوں نے کیوں کر لکشمی دیوی کو ناراض کر کے اپنی زندگیوں کو تلخ کر لیا۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ تاریخ ایسے بے شمار عظیم انسانوں کی فہرست پیش کر سکتی ہے۔ جو دنیاوی آسائشوں اور مالی وسیلوں کو لات مار کر قلندرانہ زندگی بہ رضا و رغبت گزارتے رہے۔ لیکن ان کا شمار مستثنیات میں ہوتا ہے۔

ایک عام آدمی اپنے ماحول کا پروردہ ہوتا ہے اور اس لئے "سرگشتہ خمار رسوم و قیود بھی"۔ وہ معاشرے کے جس گروہ سے متعلق ہے۔ اس کے طور طریق، رسم و رواج اور رہن سہن کے مطابق اس کو رہنا پڑتا ہے۔ ہاں بعض لوگ معاشرے میں ایک وضع، ایک قاعدے سے زندگی بسر کرتے ہیں۔ اور بعض ساری زندگی بے اعتدالی اور بے قاعدگی میں گزار دیتے ہیں۔ اوّل الذکر لوگ سماجی

مرتبے، نجی مسرت اور گھریلو آسائش کو پا لیتے ہیں۔ جبکہ آخر الذکر سماجی، خانگی اور ذاتی زندگی کو اپنے ہاتھوں ناقابلِ برداشت بنا لیتے ہیں۔

اگر آپ کو سماج میں باعزت، پُرمسرت اور کارآمد فرد کے طور پر رہنا ہے تو اپنی مدد آپ کیجئے، اپنا مقام آپ پیدا کیجئے اور اپنا مستقبل آپ تعمیر کیجئے کہ آپ اپنی جان کے مالک اور اپنی قسمت کے کھیون ہار ہیں۔ اگر آپ عاقبت اندیش، مہذب اور معتدل مزاج ہیں تو رفتہ رفتہ آپ کے دامن میں عزت، دولت اور مسرت کے رنگ برنگ پھول سمٹ آئیں گے۔ لیکن اگر آپ نے اپنی فارغ البالی کے پیشِ نظر اپنی راہ میں فضول خرچی، نمود و نمائش اور بے احتیاطی کے کانٹے اُگا لئے۔ تو وہ آپ کا دامن پھاڑ دیں گے۔ اور پھولوں کو زخمی کر دیں گے۔

زیرِ نظر کتاب میں آپ کے اہم ترین مسئلے — معاشی مسئلے — سے بحث کی گئی ہے۔ مقصود یہ ہے کہ آپ کو ان اصولوں سے آگاہ کر دیا جائے اور ان کے بیشتر عملی پہلوؤں سے روشناس کر دیا جائے۔ جن کی رہنمائی میں آپ ایک روشن تر اور حسین تر مستقبل کی تعمیر کا آغاز کر سکیں۔ ہم یہ دعوےٰ نہیں کرتے کہ ہماری کتاب میں کھُل جا سم سم قسم کا کوئی منتر درج ہے۔ جس کے وِرد سے آپ پر روایتی خزانے کے دروازے کھُل جائیں گے۔ البتہ یہ بات ہم اعتماد اور وثوق کے ساتھ کہہ سکتے ہیں کہ جس موضوع پر ہم نے قلم اٹھایا ہے۔ اس کے ہر اہم اور غیر اہم پہلو پر کئی کئی پہلوؤں سے علمی اور عملی بحث کی ہے۔ اور اپنی سی کوشش کی ہے کہ آپ کے ہاتھوں میں ایک جامع، مستند اور مستقل دستاویز تھما دی جائے۔ جو روزمرہ کاروباری، خانگی اور سماجی زندگی میں آپ

کے لئے مشعل راہ بن سکے ۔

اس کتاب کو تین شعبوں میں تقسیم کر دیا گیا ہے ۔ یہ شعبے باہم دگر ہاتھ کی انگلیوں کی طرح پیوست اور دستِ دولت آفریں کی طرح مفید اور کار آمد ہیں ۔ ذرا ان پر ایک نظر ڈالتے چلیں ۔

۱۔ آمدنی اور اس میں اضافے کی امکانی صورتیں ۔

۲۔ اخراجات کی نوعیت، اہمیت اور عملی صورت معہ گھریلو بجٹ ۔

۳۔ بچت اور سرمایہ کاری ۔

پہلے شعبے میں آمدنی اور ضمنی آمدنی کی نوعیت، آمدنی اور پیشے کی نوعیت، آمدنی اور مستقبل، آمدنی اور خاندان اور اس نوع کے دیگر اہم موضوعات سے بحث ہوئی ہے ۔ دوسرے شعبے میں زیادہ تر گھریلو میزانیے (فیملی بجٹ) کے مختلف پہلوؤں کو زیرِ بحث لایا گیا ہے ۔ اس میں اخراجات کی مختلف مدوں، حساباتِ خانہ داری کے اصولوں اور عملی پہلوؤں اور ضرورت اور آسایش کی اشیاء اور خدمات کی خرید کے طریقوں پر سیر حاصل بحث کی گئی ہے ۔ اور آخری شعبے میں بچت کی ضرورت، اہمیت اور عملی صورتوں کی پردہ کشائی کی گئی ہے ۔ پھر آخر میں بچت کو کاروبار میں لگانے اور منافع کمانے کے بارہ میں دو باب شامل ہیں ۔

کتاب لکھتے وقت ہمارے پیشِ نظر شہر کے رہنے والے سفید پوش، تعلیم یافتہ لوگ رہے ہیں ۔ جن میں عام کاروباریوں کے علاوہ بیشتر چھوٹے بڑے سرکاری اور غیر سرکاری ملازم شامل ہیں ۔ لیکن اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ ہم نے دانستہ

پاکستان کی نوّے فیصد دیہاتی آبادی کو فراموش کر دیا ہے یا شہر کے بدقسمت باسیوں (مزدوروں اور کاریگروں) کو درخورِ اعتنا نہیں سمجھا۔ کتاب کی تصنیف سے پہلے اور اس کے دوران مصنّف کو اس امر کا شدید احساس رہا کہ زیرِ نظر کتاب ایک طرف تو اپنے موضوع پر جامع ہو اور دوسری طرف زیادہ سے زیادہ گھرانوں کے کام آسکے۔ مصنّف یہ بات بڑے پُرمسرت اعتماد کے ساتھ کہہ سکتا ہے کہ اس نے بڑھتی ہوئی آبادی، بے حد محدود فی کس آمدنی، ترقی پذیر معیشت، بگڑے ہوئے تمدّنی اور سماجی حالات، عبوری اور ہنگامی سیاسی و معاشی احوال، بڑھتی ہوئی گرانی اور اشیاء کی اصلی یا مصنوعی کمیابی اور اس نوع کے بیشتر مسائل و عناصر کو مدِّنظر رکھتے ہوئے اپنے موضوع پر قلم اٹھایا ہے۔ اور یوں اس کتاب کو پاکستانیوں کی نجی، خانگی اور سماجی زندگی سے ہم آہنگ کر دیا ہے

ہم نے اس کتاب میں پینتیس موضوعات پر لکھا ہے۔ اور یوں اپنی سی کوشش کی ہے کہ قاری اس موضوع پر دوسری کتب کے مطالعے کی زحمت سے بچ جائے۔ اس موضوع پر پاکستان میں کوئی مستند اور جامع کتاب ابھی تک نہیں لکھی گئی۔ انگریزی میں لکھی ہوئی چند کتب دستیاب ہیں لیکن پاکستان کے مخصوص حالات کے پیشِ نظر ان کا مطالعہ اور افادیت برائے نام سی ہو کر رہ جاتی ہے۔

آخر میں ہم اپنے قارئین سے درخواست کرتے ہیں کہ وہ اس کتاب کو ایک بار پڑھ کر طاقِ نسیاں پر نہ رکھ دیں۔ بلکہ اس کو برابر زیرِ مطالعہ رکھیں۔ اور کوشش کریں کہ وہ اس کی روح کو پا سکیں جو یہ ہے کہ اس کے پڑھنے

والوں کے ذہنوں میں اپنے معاشی مسائل کو سمجھنے، ان کے بارے میں غور و فکر کرنے اور ان کو حل کرنے کی اہلیت اور صلاحیتیں پیدا ہوں۔ اور وہ گھر کے اندر اور باہر ایک بھرپور، پُرمسرت زندگی بسر کرنے کے مستحق ٹھہریں۔

ہم نے آپ کی منزلِ مقصود کو جانے والی شاہراہ کے ہر سنگِ راہ پر ایک ایک شمع جلادی ہے۔ اب یہ آپ کا کام ہے کہ اپنا سفر ایک نئے عزم، ایک نئے انداز سے شروع کر دیں۔ ع

ترے لئے ہے مرا شعلۂ نوا قندیل

اکرم طاہر
۳۰۔ بی۔ سول لائینز۔ شیخوپورہ

(پہلا شعبہ)

زندگی اور توازن

انسانی زندگی بالعموم بڑی غیر متوازن اور بے آہنگ ہوتی ہے۔ انسان روزِ ازل سے جسمانی آرام اور ذہنی طمانیت کے لئے سرگرداں رہا ہے۔ لیکن یہ سکون اور آرام آہوئے رَم خوردہ کی طرح ہمیشہ گریزپا رہے ہیں۔ زندگی میں جس چیز کا نام نقطۂ توازن یا درجۂ اعتدال ہے۔ وہ بہت کم خوش نصیبوں کو حاصل ہوتا ہے۔ زندگی عموماً افراط و تفریط اور اُونچ نیچ سے دوچار رہتی ہے۔ دریائے زندگی کی سطح موجوں اور لہروں سے برابر جولانی میں رہتی ہے۔ اور کم ہی پُرسکون رہ سکتی ہے۔ اس کی وجہ کچھ بھی ہو۔ لیکن یہ طے ہے (اور روزمرّہ مشاہدے میں آتا رہتا ہے) کہ ہماری زندگی ایک مسلسل حرکت پیہم تگ و دو اور جہادِ ہر نفس کا نام ہے۔ دراصل ہم شعوری یا غیر شعوری طور پر اپنی زندگی کو متوازن اور معتدل بنانے میں لگے رہتے ہیں۔ ہاں اس کوشش میں شکست و فتح نصیبوں سے ہوتی ہے۔

دنیا کی موجودہ تہذیب کو ہم سہولت کی خاطر مغربی اور مشرقی تہذیب میں تقسیم کر سکتے ہیں۔ دونوں تہذیبوں کا موازنہ ظاہر کرتا ہے کہ مشرقی تہذیب میں بے چارگی۔ قنوطیت اور غم پسندی کے عناصر نمایاں ہیں۔ مغرب میں اس کے برعکس نشاطیہ، طربیہ اور رجائی عنصر غالب ہے۔ وہاں زندگی میں ایک واضح ناہمواری بلکہ شدید بے راہ روی کے باوجود، خود اعتمادی اور زندگی سے

پیار کی بوصحت مند علامتیں موجود ہیں۔ وہی وسائل وہاں زندگی کو جاندار بنائے ہوئے ہیں۔ مشرق غم کو اپنا مقدر سمجھ کر مطمئن ہے۔ لیکن مغرب دادِ عیش دے کر بھی مطمئن نہیں۔ وہ مسلسل زندگی کے نئے مقام اور نئے گوشے بے نقاب کرتا رہتا ہے۔ یا اس کو یوں کہئے کہ جستجو کہ خوب سے ہے خوب تر کہاں؟ اس بحث کا خلاصہ یہ ہے کہ انسان نے اجتماعی طور پر ابھی متوازن زندگی نہیں پائی۔ اس توازن کی انفرادی مثالیں مل جاتی ہیں۔ لیکن انسانیت مجموعی طور پر اس سے برابر دُور ہو رہی ہے۔

آخر اس توازن کے حصول کی ضرورت کیا ہے؟ یہ سوال قارئین کے ذہن میں مچل رہا ہوگا۔ اس کا جواب داعیٔ اسلام کی زبانی سُنئے۔ حدیث نبوی ہے کہ "خیر الامور اوسطہا" (بہترین کام میانہ روی ہے) ہم اگر متوازن اور معتدل زندگی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ تو اس کا اسم اعظم مذکورہ بالا حدیث ہے۔ اگر ہم اپنے قول و فعل اور گفتار و کردار میں تشدد کی بجائے اعتدال اور بے راہ روی کی جگہ توازن پیدا کرنے کی کوشش کریں (کوشش کا لفظ توجہ طلب ہے) تو عجیب نہیں کہ زندگی کے پل صراط سے ہم مردانہ وار گزر جائیں۔ اس کی بہترین اور مکمل ترین مثال اسوۂ حسنہ یا محمد صلعم کی زندگی ہے۔ جو توازن۔ ہم آہنگی۔ اعتدال اور میانہ روی کا بھرپور نمونہ ہے۔

زندگی مادی اور روحانی دو عناصر سے مرکب ہے۔ دونوں عناصر باہم دگر متاثر اور موثر ہوتے ہیں۔ روحانی طمانیت ہمیں مادی زندگی کے آلام پر غالب آنے کی ہمت دیتی ہے۔ اور مادی آسائشیں ہمیں روحانی مسرت بہم پہنچانے کا

ذریعہ ہو سکتی ہیں۔ اس لئے متوازن زندگی کے حصول میں یہ دونوں عناصر برابر کی اہمیت رکھتے ہیں۔ گھریلو زندگی کے معاشی پہلو کو دیکھئے۔ اگر گھر کی آمدنی اور خرچ متوازن رہیں تو کوئی وجہ نہیں کہ مالی پریشانیوں کا سامنا ہو گویا گھر والے چادر دیکھ کر پاؤں پھیلائیں گے (اگرچہ بعض اوقات چادر اتنی چھوٹی ہوتی ہے کہ سر ڈھانکو تو پاؤں ننگے رہ جاتے ہیں۔ اور پاؤں چھپاؤ۔ تو سر) اور اس طرح اپنے اخراجات کو اپنی آمدنی سے ہم آہنگ کریں گے۔ گھریلو بجٹ کی یہی ہم آہنگی ان کی عام زندگی کی ہم آہنگی اور توازن کا پیش خیمہ ثابت ہو گی۔

کچھ گھریلو زندگی کے بارے میں

ہم نے تقابل کی غرض سے ایک سی آمدنی اور سائز کے دو کنبوں کا مطالعہ کئی کئی زاویوں سے کیا ہے۔ ہمارا مشاہدہ یہ ہے کہ ایک کنبے کے افراد باہم تعاون اور محبت سے رہتے ہیں۔ وہ کفایت شعار اور خوش حال ہیں۔ میاں بیوی خوش باش اور بچے صاف ستھرے اور تندرست ہیں۔ جس گھر میں وہ رہتے ہیں۔ اس کی فضا اور ساز و سامان سے سلیقے اور سادگی کا اظہار ہوتا ہے۔ ان کے ماحول میں داخل ہوتے ہی ایک قسم کے سکون اور آرام کا احساس ہوتا ہے۔ اس کے برعکس دوسرے کنبے کی بود و باش فضول خرچی اور لاپروائی کی مظہر ہے۔ یہ کنبہ وہ کچھ بننے کا خواہشمند ہے جو وہ دراصل نہیں ہے اس کے تصرف میں ایک بھرا ہوا گھر ہے۔ اس کے افراد مہمانوں کی خوب مدارات کرتے ہیں۔ لیکن دیکھنے والے ایک نظر میں پہچان لیتے ہیں کہ اس بدقسمت کنبے کی پُر سکون سطح کے نیچے بے اطمینانی اور بدحالی کا ایک مواج طوفان برپا ہے۔ فضول خرچی اور بے احتیاطی نے گھریلو فضا کو تلخ کر رکھا ہے۔ میاں بیوی ذرا ذرا سی بات پر تُکا فضیحتی کرتے اور بچوں کو بات بے بات جھڑکیاں دیتے اور پیٹتے ہیں۔ اڑوس پڑوس کے لوگ ان کے بارے میں کوئی اچھی رائے نہیں رکھتے۔ آخر ایسا کیوں ہے کہ ایک سی آمدنی اور سائز کے مذکورہ بالا کنبے بالکل مختلف اور متضاد حالات میں زندگی گزار رہے ہیں؟

گھر بذاتِ خود ایک چھوٹی سی دنیا ہے۔ قدیم یونان کی ننھی منی جمہوری ریاستوں کی طرح گھر بھی ایک ریاست ہے۔ اس کی تنظیم، ترتیب، تشکیل اور تکمیل اسی دقتِ نظر اور توجہ کا تقاضا کرتی ہے جو ایک ریاست کی نگہداشت کے لئے درکار ہوتی ہے۔ ہماری آنکھوں کے سامنے بیسیوں ایسے گھرانے موجود ہیں جو میاں کی عدم توجہی، بچوں کی ناقص تربیت یا بیوی کی فضول خرچی کے باعث خراب حال ہیں۔ اس ضمن میں کوٹھیوں اور جھونپڑوں کے درمیان کفایت اور فضول خرچی اور احتیاط اور بے احتیاطی کی یکساں تقابلی صورتیں موجود ہیں۔ ہم نے بعض شاندار کوٹھیوں کو نہایت بھونڈے پن سے "آراستہ" دیکھا ہے اور بعض حقیر جھونپڑوں اور مکانوں میں حسن ذوق اور پسندیدہ سادگی کے مظاہر دیکھے ہیں۔ ہم اپنا سوال دہراتے ہیں کہ آخر ایسا کیوں ہے؟ واقعہ یہ ہے کہ ایک کنبے کو زندہ رہنا اور زندگی سے مسرت اور طمانیت کا شہد کشید کرنا آتا ہے۔ اس کا ہر فرد اپنے ساتھی افراد کو خوش رکھتا اور یوں خود خوش رہنے کے مواقع پیدا کرتا ہے۔ لیکن دوسرے گھرانے کے افراد خود غرض، کوتاہ بین اور فضول خرچ ہیں۔ وہ آنے والے کل کی پونجی آج ہی خرچ کر دیتے ہیں۔ پھر کل آتا ہے۔ تو گزشتہ کل کے عیش کا ردِ عمل تلخی، جھگڑے اور تنگدستی کی صورتوں میں ظہور پذیر ہوتا ہے۔

گھر بہترین تربیت گاہ ہو سکتی ہے ۔۔۔ یا بدترین۔ گھر جنت کا نمونہ ہو سکتا ہے ۔۔۔ یا دوزخ کا ۔۔۔ اسی گھر کی آسائشیں اور مسرتیں بعض گھر والوں کو ڈاسن کی طرح گھر، گھر والوں اور اس کے درو دیوار کا گرویدہ بنا دیتی ہیں۔

اور اسی گھر کی پریشانیاں اور تلخیاں بہتوں کو ٹالسٹائی کی طرح گھر سے بھاگتے رہنے یا بھاگ کر بالواسطہ خودکشی پر آمادہ کرتی ہیں۔

انگریز اپنے گھر کو "گھر، پیارا گھر" کہتے ہیں۔ کاش! ایسا ہوتا۔ ہمارا مشاہدہ یہ ہے کہ بہت کم گھر واقعی 'پیارے گھر' ہوتے ہیں۔

ایک بد وضع، بے ترتیب اور جھگڑالو گھر بیسیوں خرابیوں کا شکار ہو سکتا ہے۔ اگر وہ تنگ و تاریک اور غلیظ ہے۔ تو اس کا اثر گھر والوں کی صحت اور قوت کارکردگی پر ہوگا۔ اگر اس کا سازو سامان ترتیب اور سلیقے سے نہیں رکھا گیا۔ تو اس کے استعمال، تلاش اور دیکھ بھال میں کئی دقتیں پیش آئیں گی۔ اگر گھر کا ماحول پُرسکون نہیں ہے۔ تو اس کا اثر میاں بیوی کے اعصاب اور بچوں کے کردار پر ہوگا۔ غرض یہ ہے کہ اگر اس چھوٹی سی ریاست میں کہیں ذرا سی بھی بدنظمی، بدامنی یا خرابی واقع ہو گی۔ تو اس سے پورا کنبہ براہ راست اثر پذیر ہوگا۔

گھر کو ایک مضبوط اور محفوظ قلعہ ہونا چاہیئے جس کے اندر داخل ہوتے ہی میاں یہ محسوس کرے کہ وہ دنیاوی آلام اور افکار سے محفوظ ہو گیا ہے۔ وہاں شور و غوغا، بد زبانی، بدسلوکی، بے احتیاطی اور بد دلی جیسے حملہ آوروں کو داخلہ نہیں ملنا چاہیئے، ورنہ دیکھتے دیکھتے یہ قلعہ برباد ہو جائے گا۔

گھر میں جملہ آسائشیں حاصل ہونی چاہئیں۔ آسایش کے لئے زیادہ دولت کی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن مفلسی و قلاشی بھی آسایش کو غارت کر دیتی ہے۔ آسایش کے سامان کی بھرمار ہو یا نہ ہو۔ اس سے زیادہ فرق نہیں پڑتا۔ اگر

بیوی سلیقہ شعار، خدمت گزار، خوش اخلاق اور کفایت شعار ہے تو وہ رفتہ رفتہ اپنے گھر کو واقعی رشکِ اِرم بنا سکتی ہے۔ اس کے برعکس اگر خانہ داری کا انتظام ناقص اور بچوں کی دیکھ بھال ناقص تر ہو۔ تو روزانہ کوئی نہ کوئی جھگڑا پیدا ہوتا رہے گا۔ اور یوں گھر کا سکون غارت ہوتا رہے گا۔

آسائش کا مطلق اور مجرد تصور نہیں کیا جا سکتا۔ جو چیز انیسویں صدی میں آسائش شمار ہوتی تھی۔ ممکن ہے وہ آج ضروریاتِ زندگی میں شامل ہو۔ اس طرح جو چیز ایک شخص کے نزدیک آسائش کا موجب ہو۔ وہ دوسرے کے نزدیک تکلیف کا باعث ہو۔ لیکن آسائش کے بنیادی مفہوم پر اتفاق ہو سکتا ہے۔ اور وہ یہ ہے کہ گھریلو رہن سہن، نشست و برخاست اور گرد و پیش میں سلیقہ اور بے تکلفی، سادگی اور صفائی کے آثار نظر آتے ہوں۔

مادی اسبابِ آسائش سے بھی زیادہ اہم چیز خود گھر والوں کی ذات ہے۔ اگر یہ لوگ بد اخلاق، فضول خرچ اور لاپروا ہوں۔ تو گھر خواہ وہ کتنا ہی بھرا ہوا اور تسکین دہ کیوں نہ ہو، اپنے مکینوں کے لئے کشش اور مسرت کا سامان نہیں کر سکتا۔

اگر گھر کے سب افراد محنتی، سنجیدہ اور دُور اندیش ہیں۔ تو وہ باہمی تعاون سے گھریلو فضا کو واقعی 'گھریلو' بنا سکتے ہیں۔ وہ گھر کے اسباب سے زیادہ گھر کے افراد پر توجہ دیتے اور ان کی آسائش اور مسرت کا خیال کرتے ہیں۔ ورنہ بصورت دیگر ایک فرد کی خود غرضی اور کوتاہ اندیشی رفتہ رفتہ سارے افراد کو اپنی لپیٹ میں لے کر پورے کنبے کو جہنم بہ کنار کر دیتی ہے۔ بعض

گھرانوں میں دولت کی ریل پیل کے باوجود امن، سکون اور محبت نایاب ہوتے ہیں۔

گھر کو گھر بنانے میں عورت مرد کے مقابلے میں زیادہ دخیل ہوتی ہے۔ مرد اپنی ساری کمائی اس کے ہاتھ میں دے کر سبک دوش ہو جاتا ہے۔ اب اس آمدنی کو ٹھکانے لگانے کی ذمہ داری بیشتر عورت پر ہوتی ہے۔ اگر وہ اخراجات کے معاملے میں لاپروا اور فضول خرچ ہو۔ تو بڑی سے بڑی آمدنی چٹکیوں میں اُڑ جائے گی۔ اور اگر وہ خانہ داری کے حساب کتاب اور خانگی امور کی انجام دہی میں محتاط اور ماہر ہے۔ تو تھوڑی آمدنی بھی بہت ہوگی۔ ایک معروف مثل ہے کہ میاں بھی خوشحال ہو سکتا ہے کہ بیوی اس کو ایسا ہونے دے۔

گھریلو زندگی کو خوشگوار اور پُرسکون بنانے کے لئے میاں بیوی دونوں کا ایک دوسرے سے تعاون کرنا اور ایک دوسرے کو سمجھنا ناگزیر ہے۔ یہ ممکن نہیں کہ میاں اپنی بے راہرویوں اور خود غرضیوں کے باوجود یہ توقع رکھے کہ اس کی بیوی اس کے رویے سے متاثر نہ ہوگی یا بچے اس کے کردار سے اثر پذیر نہ ہوں گے۔ اسی طرح یہ بھی ممکن نہیں کہ بیوی اپنی فضول گوئی یا فضول خرچی سے میاں کا دم ناک میں کر دے اور پھر متوقع ہو کہ وہ بدستور اس کی ناز برداریاں کرتا رہے۔ یہ تالی تو دونوں ہاتھ سے پٹ سکتی ہے۔ میاں بیوی کے باہمی تعلقات اور گھریلو طریق کار کا اثر براہِ راست اولاد پر ہوتا ہے۔ اس لئے اپنی اولاد کو صحیح خطوط پر تربیت دینے کے لئے ضروری ہے کہ ان کے سامنے راست گفتاری اور خوش کرداری کا اظہار کیا جائے۔

اگر گھریلو فضا میں اپنائیت، محبت اور اخلاص کے عناصر ثلاثہ موجود نہیں ہیں۔ تو پھر اس گھر سے زیادہ بدنصیب گھر کوئی نہیں ہوگا۔ اگر آپ گھر کے اراکین کو خوش نہیں رکھ سکتے یا ان کی محبت حاصل کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ تو ہم یقین سے کہہ سکتے ہیں کہ آپ باہر کی دنیا میں مقبول اور محترم نہیں ہو سکتے۔

گھریلو زندگی میں تنظیم، طمانیت اور تفریح کی آمیزش کرتے رہیئے تاکہ آپ گھر کے اندر بھی خوش و خرم رہ سکیں اور گھر سے باہر بھی خوش و خرم رہیں اور یوں اپنے ماحول کو مسرت بکنار کر سکیں ✦

معیارِ زندگی اور معیارِ رہائش

معیارِ زندگی سے مراد زندگی کے متعلق ہمارا فلسفہ یا نظریہ ہے۔ جو قنوطی یا رجائی ۔ مادی یا اخلاقی اور سادہ یا رنگین کوئی بھی ہو سکتا ہے۔ جناح کا رہائشی معیار بڑا اونچا تھا۔ وہ بہترین لباس ۔ خوراک اور رہائش کے دلدادہ تھے۔ اس کے برعکس گاندھی کا رہائشی معیار اتنا ہی پست تھا۔ وہ کھدر پوش تھے۔ جھونپڑی میں رہتے اور ریل گاڑی کے تیسرے درجے میں سفر کرتے تھے۔ لیکن جہاں تک معیارِ زندگی (Standard of Life) کا تعلق ہے۔ دونوں صاحبوں کا مقام بڑا بلند تھا۔ دونوں کا نظریۂ حیات اور زندگی کے اصول بڑے پاکیزہ اور اونچے تھے۔ گویا معیارِ زندگی اور چیز ہے اور معیارِ رہائش اور۔ اگرچہ یہ ضرور ہے کہ یہ دونوں بالعموم مربوط ہوتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں ایک آدمی (خاص اور اونچے آدمی کی بات اور ہے) کا معیارِ رہائش براہ راست اس کے معیارِ زندگی سے متعلق اور مربوط ہوتا ہے۔ مثلاً ایک آدمی جو صاف ستھرے نظریوں اور اچھے اصولوں پر کاربند ہے۔ وہ اپنے رہن سہن میں بھی صفائی۔ سادگی۔ اصول اور قاعدے کا پابند ہو گا۔ اور جو آدمی نمائش پسند۔ ایپی کیوریں اور بے اصول ہو گا۔ وہ اپنے اخراجات کے معاملے میں بھی خرچیلا اور لاپروا ہو گا۔ اسی طرح مادہ پرست آدمی ظاہری رکھ رکھاؤ اور ٹھاٹھ باٹھ اور جسمانی آسائش پر کھل کر خرچ کرے گا۔ اور وہ جو اخلاقی و روحانی

اقدار کو مانتا ہے۔ تجرّدی اور سادہ رہائش پر عامل ہوگا۔ غرض یہ ہے کہ ہمارے روزمرہ اخراجات ہمارے فلسفۂ زندگی کے غمّاض ہوتے ہیں یعنی زندگی کے بارہ میں جو اصول ہم نے اپنے ذہن میں ترتیب دے رکھے ہیں۔ روزمرہ رہن سہن میں ہم ان کا شعوری و نیم شعوری اظہار کرتے ہیں۔

ہماری آمدنی چونکہ محدود ہوتی ہے۔ اس لئے ہم اندھا دھند روپیہ خرچ نہیں کر سکتے۔ ہمیں سوچ سمجھ کر ایک پروگرام کے مطابق خرچ کرنا ہوتا ہے۔ ورنہ دوسری صورت میں کئی قسم کی دقتیں پیش آسکتی ہیں۔ ان وجوہ کے پیشِ نظر ہمارے مفاد کا تقاضا یہ ٹھہرتا ہے کہ ہم شعوری طور پر اپنی زندگی کو چند اخلاقی و سماجی اصولوں کے فریم میں جڑ لیں۔ اور روزمرہ اخراجات میں ان اصولوں سے تجاوز نہ کریں۔ بلکہ اپنی سی کوشش کریں کہ جملہ اعمال کو اپنے نظریات کے سانچے میں ڈھالیں۔

معیارِ زندگی کا ہو یا رہائش کا۔ اس کی ترکیب و تکمیل میں جو عناصر حصّہ لیتے ہیں۔ ان میں سرِفہرست مذہب۔ گھریلو ماحول اور اردگرد کی فضا ہیں۔ ہم اپنے طور اطوار، میل جول اور رہن سہن میں ان عناصر سے برابر متاثر ہوتے رہتے ہیں۔ ایسے انسان بہت کم (اور بہت بڑے) ہوتے ہیں۔ جو ان سے بلند ہو کر سوچیں اور چلیں۔ تاہم عام آدمی ان عناصر میں بُرے بھلے کا امتیاز کرنے کی صلاحیت رکھتا ہے۔ یہ الگ بات ہے کہ وہ اس صلاحیت سے کہاں تک کام لیتا ہے؟

بلند رہائشی معیار کا انحصار دو باتوں پر ہے (الف) معقول آمدنی (ب) اچھے

معیار کے حصول کی خواہش ہے۔ ظاہر ہے کہ معقول آمدنی ہی اچھے رہائشی معیار کی ضامن ہو سکتی ہے۔ قلیل اور بے قاعدہ آمدنی سے تو پیٹ بھر کھانا بھی بمشکل چلتا ہے۔ چہ جائیکہ دیگر آسائشوں کی خواہش کی جائے۔ لیکن اچھے معیار رہائش کی خواہش کی اہمیت آمدنی سے کہیں زیادہ ہے۔ کیونکہ اگر یہ خواہش سچی اور شدید ہے تو پھر آمدنی میں اضافے یا آمدنی کے بہتر استعمال کی بیسیوں صورتیں نکل آتی ہیں۔ یہاں انگریزی کا ایک مقولہ بڑا موزوں ہوا ہے۔ " جہاں ارادہ ہو۔ وہاں راستہ بھی نکل آتا ہے"۔ سو اس منزل میں پہلا قدم یہ ہے کہ ہم یہ ارادہ کر لیں کہ " ہم بتدریج اپنے رہائشی معیار کو بلند سے بلند تر کرتے جائیں گے "۔ پھر ہم اس ارادے کو عملی صورت دینے کی سکیمیں ترتیب دیں۔ ہم دیکھیں گے کہ ہم اپنے ارادوں میں ناکام نہیں رہیں گے۔

آپ کی آمدنی

آپ کی آمدنی کیا ہے اور کس نوعیت کی ہے؟ ان سوالوں کے جواب پر اُس خرچ کا انحصار ہوگا۔ جو آپ اپنی ضروریات پر کرنا چاہتے ہیں۔ مستقل اور ماہ بہ ماہ آمدنی کی صورت میں آپ اپنے اخراجات کو یکساں رفتار اور باقاعدگی سے جاری رکھ سکتے ہیں۔ یعنی آمدنی سے اخراجات کی پیچیدگی کے کئی بل نکل جاتے ہیں۔ اس نوع کی آمدنی میں ایک خرابی بھی ہے۔ کہ آپ ہنگامی حالت میں مجبور محض ہو جاتے ہیں۔ اور ضرورت کے باوجود ایک حد سے زیادہ خرچ نہیں کر سکتے۔ اس مشکل کا حل اپنی جگہ پر ملے گا۔ یہاں ہم صرف آمدنی پر مفصل بحث کرتے ہیں۔

اگر آپ دوکاندار۔ ایجنٹ یا تجارت پیشہ ہیں۔ تو آپ کی آمدنی بے قاعدہ اور کم و بیش ہوگی۔ یقینی ہرگز نہ ہوگی۔ کاروبار کے ساتھ آمدنی میں اتار چڑھاؤ ہوتا رہے گا۔ جہاں ایک طرف اس میں اضافے کے وسیع امکانات ہوں گے۔ وہیں خسارے یا دیوالیہ پن کے خدشات بھی ہوں گے۔ اس کا اثر واضح طور پر اخراجات کی نوعیت و صورت پر ہوگا۔

آپ کی کل آمدنی، خالص آمدنی سے مختلف ہوتی ہے۔ کل آمدنی میں وہ تمام ذرائع شامل ہیں۔ جن سے آپ کو آمدنی ہوتی ہے۔ مثلاً تنخواہ۔ زمین کا لگان۔ دوکان کا کرایہ۔ سودی یا کاروباری منافع، یہ مختلف ذرائع آمدنی کے ہو سکتے ہیں۔ آمدنی وہ معاوضہ ہے جو محنت کے نتیجے کے طور پر محنت کار کو ملتا ہے۔

لیکن ساری آمدنی، خرچ کے لئے کم ہی دستیاب ہوتی ہے۔ اس میں سے کچھ جبری اور کچھ رضاکارانہ ادائیگیاں کرنی پڑتی ہیں۔ مثلاً ٹیکس کی ادائیگی یا بیمہ کا پریمیم۔ ان ادائیگیوں کے بعد جو رقم بچ رہے گی۔ وہ قابلِ استعمال دستیاب آمدنی (Disposable Income) ہوگی اور صرف یہی خرچ کے لئے دستیاب ہو سکے گی۔

کُل آمدنی میں سے حصولِ آمدنی کے ضمن میں کئے گئے اخراجات نکال کر جو کچھ بچے گا۔ وہ خالص آمدنی ہوگی۔ اور اس میں سے ٹیکس وغیرہ نکال کر ہی آپ اس کو اخراجات کی بنیاد بنا سکیں گے۔

آپ کی آمدنی کی بہت سی صورتیں اور نوعیتیں ہو سکتی ہیں :-

ا۔ مقررہ آمدنی معہ بتدریج سالانہ ترقی یا غیر مقررہ آمدنی۔

ب۔ مقررہ آمدنی بغیر سالانہ ترقی یا غیر مقررہ آمدنی۔

ج۔ ضمنی آمدنی (مثلاً کسی ذاتی دوکان کا کرایہ)

د۔ اتفاقی آمدنی (مثلاً پروفیسر کو بطور یونیورسٹی ممتحن)

ل۔ مستقل آمدنی۔ م۔ غیر مستقل آمدنی۔

ن۔ پنشن یا بغیر پنشن کی آمدنی ——— و۔ قابلِ اضافہ آمدنی

ے۔ ناقابلِ اضافہ آمدنی۔

ان صورتوں کے بغور مطالعے سے معلوم ہوگا کہ آپ کی آمدنی کے ایک سے زیادہ ذرائع ہو سکتے ہیں۔ اور وہ مستقل یا عارضی، اضافہ پذیر یا غیر اضافہ پذیر اور قابلِ اضافہ یا ناقابلِ اضافہ ہو سکتی ہے۔ گویا آمدنی کوئی ایسا ذریعہ

نہیں۔ جو ہر صورت یقینی ہو۔ اور من و سلوے کی طرح آسمانوں سے نازل ہوتا ہو۔ آپ کی آمدنی کا انحصار آپ کی محنت، لیاقت اور حالات پر ہے۔ اگر آپ امیر ماں باپ کے گھر پیدا ہوئے ہیں۔ تو شاید آپ کو فکرِ معاش سے کچھ وقت تک چھٹکارا مل جائے۔ لیکن وراثت میں ملی ہوئی جائیداد عموماً بے دردی سے اڑا دی جاتی ہے۔ بہت کم لوگ اس قسم کی جائیداد کو سلیقے سے صرف کرتے ہیں۔ گویا بات ہر پھر کر یہاں پہنچتی ہے کہ آمدنی وہی قابلِ اعتبار اور یقینی ہے۔ جو اپنے ہاتھوں سے کمائی گئی ہو۔ وہ مستقل بھی ہوگی۔ ان معنوں میں کہ آپ جب تک کام کرتے رہیں گے، اس کا معاوضہ آپ کو آمدنی کی صورت میں ملتا رہے گا۔

آپ کو مذکورہ بالا صورتوں پر غور کرنا ہوگا تاکہ گھریلو اخراجات کی تفصیل مرتب کرنے سے پہلے آپ یہ جان سکیں کہ آپ کن حدود کے اندر رہ کر خرچ کر سکتے ہیں۔ بے سوچے سمجھے اور بے طریقے خرچ کرنے کے نتائج بڑے تکلیف دہ اور سنگین ہو سکتے ہیں۔ ان نتائج کا جائزہ ہم آگے چل کر لیں گے۔

آمدنی کا مطلق و مجرد تصور درست نہیں ہوتا۔ آپ کی آمدنی کو ہم آپ کے مخصوص حالات کے پیشِ نظر ہی جانچ سکتے ہیں۔ مثلاً پانچ سو روپے ماہوار آمدنی والا ایک مجرد شخص جس ٹھاٹھ سے رہ سکتا ہے۔ ایک بڑے کنبے والا شخص اسی آمدنی میں اس ٹھاٹھ سے نہیں رہ سکتا۔

مارکیٹ کے مخصوص حالات، مثلاً ہنگامی مہنگائی یا اشیاء کی کم و بیش رسد،

ہماری آمدنی کی قدر میں کمی بیشی کا باعث ہو سکتے ہیں ۔ ان حالات کے سامنے عام صارف بڑی حد تک بے بس ہوتا ہے ۔ ہم آگے چل کر دیکھیں گے کہ ایک سمجھ دار صارف ان حالات پر کیوں کر حاوی ہو سکتا ہے ؟

آپ کی آمدنی کوئی بے جان ۔ جامد اور بندھی ٹکی چیز نہیں ہے ۔ بلکہ وہ متحرک ، بیش و کم اور غیر یقینی ہوتی ہے ۔ اس لئے اپنی آمدنی کو صرف کرتے ہوئے آپ اس کے ان پہلوؤں کو مدِ نظر رکھیئے ۔

آمدنی اور رہائشی معیار

آپ کا رہائشی معیار کیا ہے ؟ آپ کس قسم کی زندگی بسر کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کس قسم کے ماحول میں رہ رہے ہیں۔ زندگی کے متعلق آپ کا نظریہ کیا ہے۔ ان تمام سوالوں کے جواب بڑے اہم ہیں۔ کیونکہ انہی کی روشنی میں — شعوری یا غیر شعوری طور پر — آپ اپنے اخراجات کو مرتب کریں گے۔

ہمارے ملک میں تقدیر اور صبر کے مہلک جراثیم نے ہماری معاشی زندگی کو مدقوق بنا رکھا ہے۔ ہم تقدیر اور صبر کو بڑے غلط بلکہ بڑے مہلک معنوں میں استعمال کرتے ہیں۔ صبر ہمارے نزدیک تن آسانی اور بے دست وپائی کا نام ہے۔ اور تقدیر کو ہم نے اپنی کاہلی۔ بیکاری اور ناکامی کا جواز بنا لیا ہے۔ جب تک ان سے متعلق ہمارے نظریات میں انقلابی تبدیلی نہیں ہوتی۔ اس وقت تک ہم بحیثیت قوم و ملت معاشی خوش حالی اور مادی فارغ البالی سے ہمکنار نہیں ہو سکتے۔ ہمارے عوام کا یہ حال ہے کہ اگر کسی سے پوچھا جائے کہ "بھئی ! کیا حال ہے ؟" تو جواب ملے گا۔ "اللہ کا شکر ہے۔ دو وقت کی روٹی مل رہی ہے"۔ یا "جی۔ شکر ہے۔ وقت گزر رہا ہے"۔ زندگی کے متعلق ہمارا یہ اندازِ فکر بڑا راہبانہ ہے۔ ہم اس تفصیل میں جانا نہیں چاہتے کہ زندگی کا یہ نظریہ ہمیں کہاں سے ملا ؟ لیکن اتنا کہنے میں ہم حق بجانب ہیں کہ اس نظریئے نے ہمارے ملک میں مفت خوروں۔ اپاہجوں۔ کاہلوں اور

بیکاروں کو وسیع پیمانے پر جنم دیا ہے۔

ہماری معاشی جدوجہد دراصل ہماری ان لامحدود خواہشات کی تحریک کا نتیجہ ہے۔ جو ہمیں برابر کچھ نہ کچھ کرنے پر اکساتی رہتی ہیں۔ ان خواہشات کا چکر لامتناہی ہے۔ اور فی الواقعہ ہماری زندگی انہی کی وجہ سے دائم و قائم ہے۔ بقول غالب ؎

ہزاروں خواہشیں ایسی کہ ہر خواہش پہ دم نکلے
بہت نکلے مرے ارمان لیکن پھر بھی کم نکلے

لیکن ہم مشرقی بھی عجیب ہیں۔ ہم دو وقت کی "روکھی سوکھی روٹی" موٹے جھوٹے کپڑے" اور "سر چھپانے کے لئے جھونپڑے" ہی پر قناعت کر بیٹھتے ہیں۔ اور اسی کو غنیمت سمجھتے ہیں۔ حالانکہ اللہ نے تمام کائنات اور اس کی رنگا رنگ اشیاء کو ہمارے استعمال اور تصرف کے لئے پیدا کیا ہے۔ پھر ان نعمتوں سے کنارہ کشی کفرانِ نعمت نہیں تو کیا ہے؟ ہم نے دو وقت کی روٹی کو محبوب کا درجہ دے رکھا ہے کہ ؎

سب کچھ خدا سے مانگ لیا تجھ کو مانگ کر

اگر آپ زندگی سے پوری طرح لذت اندوز اور متمتع ہونا چاہتے ہیں۔ اگر آپ بھرپور اور جاندار زندگی بسر کرنا چاہتے ہیں۔ تو اپنی جائز، خوشگوار اور اچھی خواہشوں اور احتیاجوں کا احترام کیجئے۔ اپنی آمدنی کو ان کے حوالے کر دیجئے۔ اور یوں زندگی گذاریئے کہ کوئی حسرت باقی نہ رہے۔

رہائشی معیار کا انحصار اور باتوں سے زیادہ آمدنی پر ہوتا ہے۔ آمدنی میں

اضافے کے ساتھ ساتھ رہائشی معیار میں بھی اضافہ ہوتا رہتا ہے۔ اگرچہ عام حالات میں اوّل الذکر کی شرح اضافہ آخرالذکر سے زیادہ ہوتی ہے یا دوسرے لفظوں میں آمدنی میں اضافے کے ساتھ شرح بچت بڑھنے لگتی ہے۔

ایک طرح سے رہائشی معیار بھی آمدنی پر اثرانداز ہوتا ہے اور یہ اثر بعض صورتوں میں بڑا اہم اور دوررس ہوتا ہے۔ ہوتا یہ ہے کہ زید قلیل آمدنی کے باوجود بلند رہائشی معیار حاصل کرنے کے لئے بے قرار رہتا ہے وہ چاہتا ہے کہ وہ ڈھنگ کا لباس پہنے۔ اس کے گھر میں اچھا فرنیچر ہو۔ اور اس کی اولاد اچھے مدرسوں میں تعلیم حاصل کرے۔ ان سہولتوں اور آسائشوں کا حصول زید کی موجودہ آمدنی میں ممکن نہیں۔ اس لئے دو ہی صورتیں ہو سکتی ہیں۔ (ا) زید اپنی خواہشات کا گلا گھونٹ دے۔ اور حال مست رہے۔ یا (ب) زید اپنی موجودہ آمدنی میں اضافے کے اسباب فراہم کرے اگر اس کا جذبہ یا طلب صادق ہے۔ تو وہ دوسری صورت پر عمل کرے گا۔ اور ایسے امکانات کا جائزہ لے گا۔ جو ضمنی آمدنی کے حصول میں مددگار ہوں۔ شاید وہ فارغ اوقات میں کوئی جزوقتی ملازمت کر لے۔ یا کسی گھریلو صنعت کو اختیار کرلے۔ یہ تو ہوئیں جائز صورتیں۔ ایک تیسری صورت بھی ہے جو بڑی عام ہے۔ لیکن اخلاقی اور معاشی نقطۂ نظر سے مذموم ہے اور اس لئے خارج از بحث بھی۔ وہ صورت رشوت۔ چوری۔ استحصال بالجبر وغیرہ ہے۔ اس تمام بحث سے نتیجہ یہ نکلا کہ اگر زید صحیح معنوں میں اور سچے دل سے اپنے رہائشی معیار کو بلند کرنا چاہتا ہے۔ تو وہ اپنی آمدنی بڑھانے میں کسی نہ

کسی طرح، کبھی نہ کبھی کامیاب ہو کر رہے گا۔ اگر اس کے برعکس، وہ خشک طبیعت اور مردہ دل انسان ہے۔ تو شاذ ہی یہ بات سوچے گا کہ آمدنی میں اضافے کے لئے کیا کیا جائے۔ اور ضروریات کے علاوہ زندگی کی آسایشات کیوں کر حاصل کی جائیں۔ یہ صورت حال بڑی افسوسناک اور قابل رحم ہے۔ ایسی سکوتی زندگی کو ہم ایسے تالاب سے تشبیہ دیں گے۔ جس میں پانی کے ٹھہراؤ کی وجہ سے بدبو پیدا ہو جائے۔

سعدی کا فلسفۂ زندگی یہ ہے کہ "اگر سکونِ قلب چاہتے ہو تو اپنے سے کمتر اور بدتر لوگوں کی طرف دیکھو۔ بہتر اور خوش تر لوگوں کی طرف نہیں۔" یہ فلسفہ اپنی تمام تر سادگی۔ خلوص اور مسکینی کے باوجود بڑا افیونی سا ہے۔ اس نے مشرق کو معاشی دور میں کہیں کا نہیں رکھا۔ بعض بر خود غلط ملاؤں۔ صوفیوں اور فلسفیوں نے اسلام کی غلط در غلط ترجمانی کرتے ہوئے دنیا اور ما فیہا کو ہیچ پوچ قرار دیا ہے۔ یہ اندازِ نظر بے حد افسوسناک ہے۔ اللہ تعالٰے نے قرآن میں صاف کہا ہے۔ "کھاؤ۔ پیو اور اسراف مت کرو۔" انسانی زندگی بیماری۔ بیکاری۔ بیزاری۔ ذہنی و روحانی کوفت۔ نفرت۔ غم۔ غصہ وغیرہ بیسیوں تکالیف و آلام سے قدم قدم پر دوچار رہتی ہے۔ ایسے حالات میں یہ اور ضروری ہو جاتا ہے کہ آپ کم ازکم اپنی جسمانی آسایش کے لئے زیادہ سے زیادہ اسباب مہیا کریں۔ خوراک۔ لباس اور رہایش کو بہتر سے بہتر رکھیں۔ تاکہ زندگی کے زہراب سے امرت کے یہ چند قطرے کچھ تلخی تو کم کریں۔

سعدی کے برعکس اپی کیورس اور عمر خیام کا فلسفۂ زندگی سراسر مادی ہے۔ وہ "آج" کو سب کچھ سمجھ بیٹھے ہیں۔ اور "کل" کو نہ ہونے کے برابر سمجھتے ہیں۔ یعنی کہ خوش باش دمے کہ زندگانی ایں است
یہ دونوں نظریئے انتہا پسندانہ ہیں۔ بات ہر پھر کر اسلامی نظریئے پر آجاتی ہے۔ کہ "بہترین کام میانہ روی ہے۔" کہنا یہ ہے کہ ہمیں اپنے رہائشی معیار کو متعین کرتے ہوئے انتہا پسندانہ رویئے کی بجائے معتدل، متوازن اور حقیقی رویئے کو اختیار کرنا چاہیئے۔ ورنہ مایوسی۔ پریشانی اور بدحالی بہت جلد ہماری زندگی کو اپنی لپیٹ میں لے لے گی

ضمنی آمدنی کی ضرورت اور صورتیں

آپ یہ پڑھ آئے ہیں کہ ضمنی آمدنی کی اہمیت کیا ہے۔ مختصراً بڑھتے ہوئے کنبے کی بڑھتی ہوئی ضروریات، روزافزوں مہنگائی، بعض ہنگامی حالات وغیرہ کا تقاضا یہ ہوگا۔ کہ آپ موجودہ آمدنی کے علاوہ کوئی صورت ضمنی آمدنی کے حصول کی پیدا کریں۔ یوں بھی اگر آپ فارغ اوقات میں کچھ کما سکیں۔ تو کیا بُرا ہے؟ ضمنی آمدنی کی دو موٹی صورتیں ہیں۔ (ا) ایسی آمدنی جو ترکے میں حاصل ہو۔ (ب) ایسی آمدنی جو زائد محنت سے حاصل ہو۔

ہر آدمی اتنا خوش قسمت نہیں ہوتا کہ اسے ترکے میں قارون کا خزانہ ملے عام حالات میں لوگ اپنی محنت سے جائیداد پیدا کرتے ہیں۔ جو کچھ ایسی آسان صورت نہیں ہے۔ اس لئے جب ضمنی آمدنی کے حصول کی خواہش یا ضرورت ہوتی ہے۔ تو اس کے لئے مزید محنت اور وقت درکار ہوتا ہے۔ جو ہر ایک کے بس کا روگ نہیں۔ چنانچہ ضمنی آمدنی حاصل کرنا خاصا مشکل ہو جاتا ہے۔

میں ایک جولاہے کو جانتا ہوں۔ جس کا پورا کنبہ کوئی نہ کوئی کام کرتا رہتا ہے۔ بیوی سُوت کاتتی ہے۔ بچے لٹی بناتے ہیں۔ تاگے کی گتھیاں سلجھاتے ہیں۔ اور اسی طرح کے چھوٹے چھوٹے کام کرتے ہیں۔ بچے یہ کام اسکول کے کام کے علاوہ کرتے ہیں۔

لاہور میں اکثر نچلے طبقے کے ملازموں کو ضمنی آمدنی کی ایک بڑی اچھی صورت میسر آ گئی ہے۔ وہ اور ان کے افرادِ کنبہ گھر میں دستی مشینوں سے جرابیں۔ مفلر۔ دستانے وغیرہ بنتے ہیں۔

ضمنی آمدنی کے حصول کے لئے ہر انسان کوشش کرتا ہے۔ لیکن کامیابی کم ہوتی ہے۔ جس کی وجہ ناتجربہ کاری اور غلط اندازِ فکر ہوتا ہے۔ ہماری رائے میں ہر آدمی کو اپنے پیشے کے علاوہ کسی اور ہنر یا کام سے آگاہی رکھنی چاہیئے۔ مثلاً ایک کلرک اگر شارٹ ہینڈ یا ٹائپ جانتا ہے۔ تو وہ زائد وقت لگا کر ضمنی آمدنی حاصل کر سکتا ہے۔ ایک اُستاد اگر فنِ کتابت جانتا ہے تو وہ فارغ اوقات میں روپے کما سکتا ہے۔ اسی طرح کرسی اور چارپائی بُننا۔ لکڑی کی چھوٹی موٹی چیزیں بنانا۔ کشیدہ کاری، ٹائپ، جلدبندی، مُرغیاں پالنا وغیرہ بیسیوں ایسے ہُنر ہیں۔ جو ضمنی آمدنی کی مستقل ضمانت دے سکتے ہیں۔

اگر آپ کسی کارخانے میں ملازم ہیں۔ تو آپ کبھی کبھار زائد وقت لگا کر روپیہ کما سکتے ہیں۔ خصوصاً جب کوئی ہنگامی خرچ آ پڑے۔ اگر آپ دوکاندار ہیں۔ تو کاروبار کو متنوع بنا کر آمدنی کے امکانات بڑھا سکتے ہیں۔ مثلاً کسی کمپنی یا کارخانے کی ایجنسی کا کام۔ اگر آپ طالبعلم ہیں اور والدین آپ کے اخراجات کے کفیل نہیں ہو سکتے۔ تو شرم کو بالائے طاق رکھیئے۔ کوئی سا کام ملے۔ ٹیوشن۔ جزوقتی ملازمت یا کچھ اور۔ بسم اللہ کر دیجئے۔ چند دنوں ہی میں ساری جھجک جاتی رہے گی۔ اور آپ کے

اندر ایک بے پناہ اعتماد پیدا ہو جائے گا۔ جو زندگی بھر آپ کو اپنی معجز نمایاں دکھاتا رہے گا۔

کام کے بارہ میں آپ کا نظریہ بدلنا چاہئے۔ آپ اگر تعلیم یافتہ ہیں اور ملازم ہیں۔ تو سفر میں اپنا اٹیچی کیس اٹھانا۔ بازار سے سودا سلف لانا۔ گھر کے بعض موٹے چھوٹے کام کرنا آپ کو عجیب سا لگتا ہے۔ اس بارے میں کاروباریوں اور دوکانداروں کا سا نقطۂ نظر پیدا کیجئے۔ جو ایسے کام اپنے ہاتھوں کرنے کے عادی ہوتے ہیں۔ جو مثلاً کم ہی سالم تانگہ کرائے پر لیتے۔ یا اپر کلاس میں سفر کرتے ہیں۔

اپنی مدد آپ کا اصول عالمگیر طور پر مقبول ہو رہا ہے۔ آپ اپنی مدد آپ کرنے سے کیوں جھجکتے ہیں؟ کیا ہوا جو آپ گریجویٹ ہیں۔ معقول مشاہرے پر ملازم ہیں یا کسی معزز گھرانے کے معزز فرد ہیں۔ آخر آپ اپنا کام کر رہے ہیں۔ کسی کی بیگار میں ماخوذ نہیں ہیں۔

اپنی صلاحیتوں کو پورے طور پر بروئے کار لائیے۔ ذہنی اور جسمانی دونوں صلاحیتوں کو کام میں لائیے۔ مشین بیکار پڑی رہے تو وہ زنگ آلود ہو جاتی ہے۔ یہی حال انسانی مشینری کا ہے۔ بیکار رہنا یوں بھی کئی طرح کی ذہنی و جسمانی بیماریوں کا پیش خیمہ ہوتا ہے۔ عربی کی ایک مثل ہے کہ بیکار آدمی کا سر شیطان کی دوکان ہوتا ہے۔" بلاشبہ بیکار دماغ شرارت فساد اور آوارگی کی طرف مائل ہو جاتا ہے۔ مصروف زندگی کا معاملہ اور ہے۔ مصروف آدمی کام کر کے خوش ہوتا ہے کہ اس نے کچھ کیا تو پھر مصروفیت سے

جو میٹھی میٹھی تھکن ہوتی ہے۔ وہ بھوک اور نیند لانے میں بڑی معاون ثابت ہوتی ہے۔ گویا بے کار اور فارغ اوقات میں کام کرنا " آم کے آم اور گٹھلیوں کے دام" کے مترادف ہے۔

آپ پہلے یہ طے کرلیں کہ آپ " چند کلیوں پر قناعت " نہیں کریں گے۔ پھر آپ کی تنگ دامانی کا علاج بھی ہوجائے گا۔ یاد رکھیے دنیا میں دولت کی بات مانی جاتی ہے یا پھر طاقت و اختیار کی۔ عربی کا ایک شعر ہے۔" کہ جب کوئی مفلس دانائی کی بات کرتا ہے۔ تو اس کا مذاق اڑایا جاتا ہے۔ لیکن جب کوئی امیر بیوقوفانہ بات کہتا ہے تو لوگ واہ واہ کرنے لگتے ہیں۔" دولت کو قاضئ حاجات اور ستارِ عیوب کہا گیا ہے۔ یعنی اس میں حاجت روائی اور عیبوں کی پردہ پوشی کی طاقت ہوتی ہے۔

جب آپ کے اندر کچھ "کر گزرنے" کا مادہ پیدا ہو جائے۔ تو آپ اپنی ذات کو بڑی کارآمد صفات سے لیس پائیں گے۔ لاہور کی سرائے سلطان، میاں سلطان کی یادگار ہے۔ یہ شخص کشمیر سے دو تین گدھے، جو اس کی کل کائنات تھی، ساتھ لے کر تلاشِ معاش کے لئے پنجاب پہنچا۔ مدتوں مٹی ڈھوتا رہا۔ پھر چھوٹے چھوٹے ٹھیکے لینے لگا۔ اور بالآخر لکھ پتی ٹھیکیدار بن گیا۔

فیروز سنز کے بانی مولوی فیروزالدین نے اپنا کتابی کاروبار بڑی حقیر رقم سے شروع کیا۔ اور بیک وقت چھپائی۔ لکھائی۔ کتابوں کی فروخت وغیرہ کئی کام شروع کر دیئے۔ آج ان کا ادارہ پاکستان کا سب سے بڑا ادارہ ہے۔

احسان دانش، ابتدا میں مزدوری اور چوکیداری کرتے رہے۔ ساتھ ہی ساتھ

وہ مطالعہ کرتے رہے۔ آج وہ اساتذۂ غزل میں شمار ہوتے ہیں۔ اور کاروباری طور پر بھی کامیاب ہیں۔

جرمنی۔ برطانیہ اور دیگر مغربی ممالک کے لوگ روزانہ سولہ سولہ گھنٹے تک کام کرنے کے عادی ہیں۔ وہ ہفتے میں چھ دن ڈٹ کر کام کرتے ہیں۔ اور پھر اتوار کے دن اپنے آپ کو سیر و تفریح کے لئے وقف کر دیتے ہیں۔

ہمارے ملک میں کام کے اوقات کی اوسط سات آٹھ گھنٹے بنتی ہے۔ چوبیس گھنٹوں میں سے آٹھ گھنٹے نکال دیجئے۔ کیا آپ کو احساس ہوا کہ آپ روزانہ سولہ گھنٹے بیکار گزارتے ہیں۔ اپنے فارغ اوقات سے کام لیجئے۔ ضمنی آمدنی کے معقول اور مفید ذرائع پیدا کیجئے۔ اور یوں اپنی مالی مشکلوں میں کمی کیجئے۔

آمدنی اور پیشہ

آمدنی کا تعلق پیشے سے بڑا قریبی اور گہرا ہوتا ہے۔ مختصراً آپ کی آمدنی کا انحصار اس پیشے پر ہوتا ہے جو آپ نے اختیار کیا ہو۔ اگر آپ ملازمت پیشہ ہیں تو آمدنی محدود اور بتدریج اضافہ پذیر ہوگی۔ آپ کو اس آمدنی کے اندر رہ کر خرچ کرنا ہوگا۔ تاہم یہ آمدنی یقینی اور باقاعدہ ہوگی۔ اس کے چھن جانے یا کم ہونے کے خدشات بہت کم ہوں گے۔ کاروبار کے مقابلے میں ملازمت کو ترجیح دینا یہ ظاہر کرتا ہے۔ کہ آپ معاشی طور پر پُرخطر اور غیر یقینی زندگی کو پسند نہیں کرتے۔ بلکہ ایک یقینی اور ہموار معاشی مستقبل کو ترجیح دیتے ہیں۔
دوسری بات یہ ہے کہ آپ اپنی احتیاجات (ضروریات زندگی۔ آسائشات اور تعیشات) کو محدود رکھنے پر رضامند ہیں۔ یعنی آپ جس تنخواہ پر ملازم ہیں۔ اس کی حدود میں رہ کر زندگی گزارنے کے لئے تیار ہیں۔

اس کے برعکس اگر آپ اپنی آمدنی کو غیر محدود یا بہت زیادہ وسیع کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ بہت بڑے کاروباری۔ تاجر یا کارخانہ دار بننے کی خواہش رکھتے ہیں۔ تاکہ آپ کے پاس روپے کی ریل پیل ہو۔ آپ کے ماتحت ملازم اور مزدور کام کریں۔ سماجی اور معاشرتی حلقوں میں آپ کا مخصوص مقام ہو۔ تو اس کے لئے آپ کو کاروباری پیشہ اختیار کرنا ہوگا۔ جو بڑا پُرخطر۔ محنت طلب اور ناہموار ہوگا۔ اس میں گھاٹے کا اتنا ہی خدشہ ہوگا جتنا کہ منافع کا امکان۔

ہو سکتا ہے کہ آپ معمولی کاروبار سے ابتدا کر کے سہگل اور روا ؤ ڈ بن جائیں۔ اور
یہ بھی ممکن ہے کہ آپ کا دیوالیہ پٹ جائے۔ گویا کاروبار ملازمت کی طرح
یقینی اور ہموار مستقبل کی ضمانت نہیں دے سکتا۔ لیکن اگر آپ خوش قسمتی سے
سرمایہ دار ہیں۔ تعلیم، تربیت اور دور اندیشی کے صفات کے حامل ہیں۔ تو
پھر کاروبار آپ کے لئے قسمت آزمائی کا بہترین میدان ہے۔ لا محدود اور
بے پایاں کامیابی آپ کے پاؤں چوم سکتی ہے۔ اور اگر بدقسمتی سے آپ
فنی اور تکنیکی لحاظ سے باہنر ہونے کے باوجود سرمائے کی کمی یا عدم موجودگی
کی وجہ سے خود کاروبار شروع نہیں کر سکتے۔ تو آپ کو کسی اچھی کمپنی میں ملازمت
کر لینی چاہیئے۔ رفتہ رفتہ آپ اس کمپنی یا کسی اور کمپنی کے حصے خرید سکتے ہیں۔
اس طرح مسلسل اور باقاعدہ محنت سے آپ ملازمت سے آجری کے مرتبے
پر فائز ہو سکتے ہیں۔ مشترکہ سرمائے کی کمپنیوں نے یہ کام بڑا آسان کر دیا ہے۔
آپ اگر گریجویٹ یا پوسٹ گریجویٹ ہیں۔ تو چھوٹی چھوٹی ملازمتوں کے
پیچھے مت پھریں۔ اپنی خوابیدہ صلاحیتوں اور امکانی قوتوں پر اعتماد کر کے
کوئی کاروبار شروع کر دیجئے۔ ہو سکتا ہے کہ ابتدا میں آپ کو مایوسی ہو۔
لیکن برابر محنت اور استقلال کے ساتھ آپ مایوسی کو کامرانی میں بدل سکتے ہیں
کیا آپ کے پاس کچھ غیر منقولہ جائیداد بصورت مکان۔ دکان یا زمین موجود
ہے۔ اس کو سرمائے میں بدلئے۔ اس کے ذریعے کسی اچھے بینک سے قرض
لیجئے۔ بینک معمولی شرح سود پر آپ کو کاروبار کے لئے قرض دینے کے لئے
تیار رہتے ہیں۔ اگر آپ کی کاروباری سکیم ٹھوس ہے۔ تو کوئی وجہ نہیں

پاکستان میں چھوٹی صنعتوں کی کارپوریشن قائم ہو چکی ہے۔ جس کا مقصد ملک میں چھوٹی صنعتوں اور گھریلو صنعتوں کو فروغ دینا ہے۔ کیا آپ نے اس کے قوانین و ضوابط کا مطالعہ کیا ہے۔ کیا آپ اس کے اغراض و مقاصد سے آگاہ ہیں۔ اُس سے رابطہ پیدا کیجئے۔ اس کی رہنمائی میں اور اس سے سرمایہ قرض لے کر کوئی چھوٹی صنعت اختیار کیجئے۔

اگر آپ ملازم ہیں۔ اور ملازمت چھوڑنا نہیں چاہتے۔ تو بھی آپ اس کارپوریشن کی رہنمائی میں کسی گھریلو صنعت سے روپیہ کما سکتے ہیں۔ بعض ملازمتوں کی نوعیت ایسی ہوتی ہے کہ ملازم کوئی دوسرا جز وقتی کام بھی کر سکتے ہیں یا اگر آپ کو ہمیشہ وقت ضائع کرنے کی عادت ہے یا وقت کاٹے نہیں کٹتا۔ تو گھریلو صنعت آپ کی اس مشکل کا حل بھی ہے۔ اور معاشی تنگ دستی کا علاج بھی۔

کیا آپ کسی تعلیمی ادارے میں ملازم ہیں۔ ایسی صورت میں آپ کو دو یا تین ماہ کی چھٹیاں ملتی ہیں۔ پھر بہار کی پندرہ بیس رخصتیں ہوتی ہیں۔ ان سے فائدہ اٹھائیے۔ زرعی کالج لائلپور۔ زرعی کالج ٹنڈو آدم۔ وٹرنری کالج لاہور۔ صنعتی سکولوں یا کمرشل اداروں میں جا کر ان کے ہفتہ وار، دس پندرہ روزہ تربیتی کورسوں میں شامل ہو کر کوئی مفید ہنر، کوئی کارآمد پیشہ اختیار کیجئے۔ اچار اور مربے بنانا۔ فن باغبانی۔ مرغیاں پالنا۔ اور ایسے درجنوں کاروبار کی عملی تربیت ان اداروں میں دی جاتی ہے۔ مارکیٹ میں اس موضوع پر ہر قسم کا لٹریچر مل جاتا ہے۔ کسی بڑے کتب فروش سے کاروباری کتب کی فہرست طلب کیجئے اور اپنے مطلب کی کتابیں چھانٹ لیجئے۔

کیا آپ لکھنے لکھانے کا شوق رکھتے ہیں۔ بڑی اچھی بات ہے۔ اخباروں اور رسالوں میں لکھیئے۔ بہتر ہے آپ ابتداء چھوٹے چھوٹے مضامین سے کریں۔ جو واقعاتی ہوں۔ دو چار مرتبہ چھپنے کے بعد آپ کی مارکیٹ پیدا ہو جائے گی۔ پھر لکھنا لکھانا آپ کا ذریعہ معاش بن سکتا ہے۔

کسی اخبار کی رپورٹری کے لئے کوشش کیجئے۔ غیر معروف اور نئے اخبار اور رسالے بالعموم نئے لکھنے والوں کو رپورٹر بنا لیتے ہیں۔ یہ رپورٹری ایک شاندار صحافتی مستقبل کا پیش خیمہ تو شاید نہ بن سکے۔ لیکن ضمنی آمدنی اور شہرت کا ذریعہ ضرور بن سکتی ہے۔

کیا آپ زرعی زمین کے مالک ہیں؟ اور کیا آپ اپنی زمین کو بہترین اور جدید ترین اصولوں کی روشنی میں کاشت کر رہے ہیں؟ غالباً سرمائے کی کمی سدِ راہ ہے۔ یا کاشت کے نئے طریقے آپ کو معلوم نہیں۔ اس کا علاج ایسا مشکل نہیں۔ پاکستان زرعی مالی کارپوریشن کی بہت سی شاخیں جابجا قائم ہیں۔ زرعی بنک موجود ہے۔ محکمہ امداد باہمی کی انجمنیں موجود ہیں۔ اُن سے معمولی سود پر قرض مل سکتا ہے۔ پھر محکمہ زراعت اور محکمہ ترقی دیہات کے کارکنوں اور ماہروں سے ہر قسم کا مشورہ اور رہنمائی حاصل کی جا سکتی ہے۔ ذرا کوشش تو کیجئے۔ آپ کو زرعی لٹریچر۔ خالص اور عمدہ کھاد۔ بیج وغیرہ ان محکموں سے مل سکتے ہیں۔ یاد رکھیئے۔ اگر آپ کسی سوچی سمجھی سکیم کے مطابق اپنی زمین میں سرمایہ کاری کریں گے۔ تو بہت جلد منافع کی صورت پیدا ہو جائے گی۔

یہاں ہم اس بات کا ذکر کر دیں کہ لوگوں کی اکثریت روایت پرست۔ قدامت پسند اور لکیر کی فقیر ہوتی ہے۔ وہ اپنے افعال اور کاروبار میں اپنے اسلاف اور ماحول کے نقشِ قدم پر آنکھیں بند کر کے چلتے رہتے ہیں۔ اور اپنی تخلیقی قوتوں سے کام نہیں لیتے۔ دنیا کے عظیم راہ نما، ادیب اور تاجر ہمیشہ اپنی ذہنی اپج اور بے پناہ عملی قوت کی وجہ ہی سے کامیاب ہوتے ہیں۔ یورپ کے اَن گنت کامیاب اور مشہور و مقبول ادیب۔ وکیل۔ تاجر اور صنعت کار ایسے ہیں۔ جنہوں نے اپنی زندگی کی ابتدا بڑی حقیر ملازمتوں سے کی۔ کوئی بیرا تھا۔ کوئی گلیوں میں اخبار بیچتا تھا۔ اور کوئی کسی کارخانے میں معمولی مزدور تھا۔

دوسری قابلِ ذکر بات یہ ہے کہ اکثر لوگ فطرتاً شرمیلے اور کم ہمت ہوتے ہیں۔ وہ آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر بات نہیں کر سکتے۔ وہ اپنی چھپی ہوئی قوتوں سے کام لیتے ہوئے ہچکچاتے ہیں۔ وہ اپنے افسر سے چھٹی مانگتے وقت یا کسی دوست، عزیز یا واقف کار سے کوئی کام لیتے ہوئے جھجکتے ہیں۔ "شاید انکار ہو جائے۔ شاید کام نہ ہو سکے۔ پھر کیا ہو گا؟" ہم آپ کو یقین دلاتے ہیں کہ اگر آپ اپنی قوتِ ارادی سے کام لے کر، اپنے مخاطب کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر، موزوں وقت پر بات کریں گے۔ تو دس میں سے نو موقعوں پر آپ کی مطلب برآری کا امکان موجود ہو گا۔ بعض دفعہ صرف کہہ دینے ہی سے آپ کی درخواست مان لی جاتی ہے۔ اور آپ کا کام کر دیا جاتا ہے۔ ذرا کہہ کر تو دیکھئے۔

مغربی ممالک میں عورتیں معاشی تگ و دو میں مردوں کے دوش بدوش شامل ہوتی ہیں۔ لیکن ہمارے ملک میں عورتیں گھر کی چار دیواری کے اندر اپنی زندگی اور تگ و دو کو محدود رکھتی ہیں۔ وہ بیک وقت مامائیں ہیں۔ باورچی ہیں۔ اور نرسیں ہیں۔ ان کی زندگی خاوند۔ بچوں اور والدین کی خدمت سے آگے نہیں بڑھتی۔ بنیادی طور پر یہ فرائض عورتوں کے اہم ترین اور اولین فرائض ہیں۔ لیکن کبھی آپ نے غور کیا ہے کہ آپ کی خواتین اپنا فالتو وقت کیوں کر گزارتی ہیں۔ کبھی آپ کو احساس ہوا ہے کہ دن کا کتنا حصہ آپ کی خواتین بیکار گزارتی ہیں۔ ذرا سی توجہ سے یہ بات آپ پر واضح ہو جائے گی کہ خواتین کا بیشتر حصۂ وقت، بچوں کی دیکھ بھال، اور کھانے پکانے کے علاوہ، بیکار محض گزرتا ہے۔ وہ مل بیٹھیں گی۔ اور کپڑوں۔ زیوروں اور ایک دوسری کی عادات و اطوار۔ چال چلن اور رنگ نقشے کے متعلق باتیں کرنے لگیں گی۔ آپ اگر ذرا سی توجہ کریں۔ تو ان کو فالتو وقت میں مفید اور کار آمد کاموں میں لگا سکتے ہیں۔ انہیں صنعتی اور تربیتی سکولوں میں سینے پرونے اور کشیدہ کاری کی تربیت دلائیے۔ کام سیکھنے کے بعد انہیں ان سکولوں کی وساطت سے معقول معاوضے پر کام مل سکے گا۔

اپنی لڑکیوں کو محض میٹرک' ایف اے یا بی۔ اے تک تعلیم دلانے کی بجائے نرسنگ۔ جے۔ وی۔ ایس۔ وی۔ سی۔ ٹی۔ بی۔ ٹی۔ وغیرہ میں داخل کروا کر انہیں اس قابل بنائیے کہ وہ اپنے مستقبل کو بہتر بنا سکیں۔ اور معاشی تگ و دو میں اپنے خاوند کے دوش بدوش چل سکیں۔ یا بُرے وقتوں میں

اس کے، بچوں کے اور اپنے کام آسکیں۔

بعض خواتین پردے کی وجہ سے یا بچوں کی دیکھ بھال یا دوسری گھریلو مصروفیات کی بنا پر گھر سے باہر جا کر کام نہیں کر سکتیں۔ ان کے لئے گھر پر رہ کر کام کرنے کے مواقع نکل سکتے ہیں۔ وہ گھر بیٹھے کئی سندیں حاصل کر سکتی ہیں اور کئی قسم کی گھریلو صنعتیں چلا سکتی ہیں

کوئی پیشہ اختیار کرنے سے پیشتر یہ سوچ لیجئے کہ اس میں آمدنی، آمدنی میں ترقی، عہدے میں ترقی، اور مستقبل کے امکانات کیا ہیں۔ اور ضمنی آمدنی حاصل کرنے کے مواقع یا اوقات کس قدر اور کتنے ہیں؟ اگر آپ کو مجبوراً کوئی ناپسندیدہ یا حقیر پیشہ اختیار کرنا پڑا ہے۔ تو اپنی صلاحیتوں کو منجمد ہونے سے بچائیے۔ اس پیشے میں رہ کر بہتر اور پسندیدہ پیشوں میں منتقل ہونے کے امکانات پر نظر رکھیئے۔ لیکن جب تک آپ اول الذکر پیشے میں ہیں۔ وہاں دل لگا کر کام کیجئے۔ اور یہ سمجھ کر کام کیجئے کہ وہاں سے حاصل کی ہوئی تربیت اور تجربہ آپ کی شخصیت کی تکمیل وارتقا کے لئے مفید و کارآمد ثابت ہوگا۔

آمدنی اور مستقبل

اس بات کا خیال ہر شخص کو ہوتا ہے۔ کہ اس کی آمدنی مستقل اور باقاعدہ ہو۔ نیز اس کا ذریعہ آمدنی ایسا ہو۔ جو ایک خوش حال اور فارغ البال مستقبل کی ضمانت دے سکے۔ مستقل اور باقاعدہ آمدنی کے گروپ میں مستقل سرکاری ملازم، مستقل پرائیویٹ ملازم، بالخصوص ایسے ملازم جو باہنر اور کاریگر ہوں، مستقل جائیداد کے مالک وغیرہ شامل ہیں۔ ڈاکٹر اور وکیل بھی اسی زمرے میں شمار ہو سکتے ہیں۔ اس کے برعکس کاروباری لوگ۔ سٹہ باز۔ عارضی ملازم یا غیر مستند ملازم، مزدور وغیرہ ایسے گروپ سے تعلق رکھتے ہیں۔ جس کی آمدنی نہ مستقل ہوتی ہے نہ باقاعدہ۔ جہاں تک مستقبل کا سوال ہے۔ دونوں گروپوں کو لازم آتا ہے کہ وہ ایسے اقدامات کریں۔ جن سے ان کے مستقبل کے ایام خوشگوار فضا میں گزر سکیں۔ اس کی بہترین صورت یہ ہے کہ وہ اپنی آمدنی کا ایک حصہ باقاعدگی کے ساتھ پس انداز کرتے رہیں بچت کا انحصار دو باتوں پر ہے (ا) روپیہ بچانے کی استطاعت اور (ب) روپیہ بچانے کا عزم۔

اوّل الذکر کا انحصار اس امکانی فالتو آمدنی پر ہے۔ جو کم سے کم گھریلو اخراجات کے بعد بچ رہے۔ دوسرے لفظوں میں آمدنی خرچ سے زیادہ ہو۔ انسانی نفسیات یہ ہے۔ کہ انسان اپنی معاشی حیثیت، رہن سہن اور

خود اک کو اپنی آمدنی کے محور پر گھماتا ہے۔ اس کی بدیہی مثال ملازموں کی ہے۔ ملازم مہینے کے ابتدائی دنوں میں خوب کھل کر خرچ کرتے ہیں۔ وسط مہینے میں ذرا ہاتھ کھینچ لیتے ہیں۔ اور آخیر مہینے میں اس توقع پر ادھار کھاتے ہیں کہ پہلی تاریخ کو تنخواہ مل جائے گی۔ اسی طرح جوں جوں کسی ملازم کی تنخواہ اور مرتبے میں اضافہ ہوتا جاتا ہے۔ اسی قدر وہ اپنے رہائشی معیار میں اضافہ کرتا جاتا ہے۔ (بالعموم اوّل الذکر اضافے کے مقابلے میں ثانی الذکر اضافے کی رفتار سست ہوتی ہے) گویا ضروریات زندگی کے اخراجات پورے کرنے کے بعد جو آمدنی بچ رہے۔ اس کی بچت کا انحصار اس بات پر ہوگا کہ صارف کتنی آرائشیں اپنے گھر کے لئے مہیا کرنا چاہتا ہے۔ آسائشوں کے معاملے میں صارف کی طلب خاصی لچکدار ہوتی ہے۔ یعنی وہ ان کی قیمت میں کمی بیشی کے پیش نظر اپنی طلب میں بھی کمی بیشی کرتا رہتا ہے۔ ضروریات زندگی کا معاملہ اور ہے۔ ان کے اخراجات میں کمی کرنا بڑا مشکل اور تکلیف دہ ہوتا ہے۔

اس بحث کا نتیجہ یہ نکلا کہ اگر آپ بچت کرنے پر تل جائیں۔ تو آپ اپنی ضروریاتِ زندگی پوری کرنے کے بعد اپنی فالتو امکانی آمدنی کو بڑی حد تک پس انداز کر سکتے ہیں۔ اب رہا یہ سوال کہ روپیہ بچانے کے لئے جس عزم اور استقلال کی ضرورت ہے۔ وہ آپ کے اندر کیونکر پیدا ہو۔ معیشت دانوں نے اس سلسلے میں بہت سے محرکات کا ذکر کیا ہے۔ جو بچت کی بنیاد ہوتے ہیں۔ مثلاً اپنے اور افراد کنبہ کے مستقبل کا خیال، بڑھاپے کا خیال۔ سماجی و معاشرتی مرتبہ و مقام پیدا کرنے کا خیال۔ بچت کا سب سے بڑا

محرک بہرحال معاشی ہے ۔ آپ بچت زیادہ تر اس نقطۂ نظر سے کرتے ہیں کہ مستقبل میں بے منّتِ غیر زندگی بسر کر سکیں ۔ جب تک اپنے مستقبل کو محفوظ اور مامون کرنے کا خیال ذہن انسانی میں جاگزیں ہے ۔ انسان کسی نہ کسی طریقے سے روپیہ پس انداز کرتا رہے گا ۔ یہ خیال اتنا زبردست اور جائز ہے کہ انسان اپنا پیٹ کاٹ کر بھی مستقبل کے لئے روپیہ فراہم کرتا ہے ۔

آپ کی موجودہ آمدنی کیا ہے ؟ آپ کے اخراجات اور بچت کا تناسب کیا ہے ؟ کیا آپ کے اخراجات اضافا پذیر ہیں؟ کم ہو رہے ہیں یا کم و بیش یکساں رہتے ہیں ؟ دوسرے لفظوں میں ان میں لچک کہاں تک ہے ؟ آپ خرچ کے معاملے میں "آج" ہی کو مدنظر رکھتے ہیں ۔ یا "کل" کو بھی ؟ یعنی آپ کوتاہ اندیش ہیں یا دور اندیش ؟ اپنے مستقبل کے بارہ میں آپ کا نظریہ کیا ہے اور عمل کیا ہے ؟ کیا نظریئے اور عمل میں ہم آہنگی ہے یا تضاد؟ ان سوالوں پر آپ کے مستقبل کا بالواسطہ اور بلاواسطہ بہت کچھ انحصار ہے ۔ آج کی قلیل آمدنی کل کی کثیر آمدنی بن سکتی ہے ۔ آج کی معمولی آمدنی اگر کفایت سے خرچ کی جائے ۔ تو کچھ نہ کچھ پس انداز ہوتا رہے گا ۔ خواہ وہ کتنا ہی حقیر کیوں نہ ہو ۔ آج کی بے اندازہ آمدنی اگر بے سوچے سمجھے خرچ کی جائے ۔ تو کل گھر میں خاک اڑ سکتی ہے ۔ خواہ وہاں قارون کا خزانہ ہی کیوں نہ ہو ۔ آمدنی اور خرچ کا تناسب یا آمدنی اور بچت کے تناسب میں لوچ پیدا کیا جا سکتا ہے ۔ کوئی گھریلو خرچ ایسا نہیں ۔ جو کسی حد تک لچکدار نہ ہو ۔ بعض اخراجات کو ملتوی کیا جا سکتا ہے اور بعض کو سرے سے منسوخ

اس طرح اگر مستقبل بنانے اور پچھلی عمر ڈھنگ سے گزارنے کا یقین محکم ہو۔ اور اس مقصد کے حصول کے لئے عمل پیہم ہو۔ تو کوئی وجہ نہیں کہ انسان اپنے ان نیک عزائم میں کامیاب نہ ہو۔

کیا آمدنی اور مستقبل کے متعلق کبھی آپ نے اس انداز سے غور کیا ہے؟ اگر نہیں کیا۔ تو ذرا ایسا کر کے دیکھئے۔

آپ کا موجودہ ذریعہ آمدنی مستقل ہونے کے باوجود آپ کے مستقبل کا ضامن نہیں ہو سکتا۔ آج آپ صحتمند ہیں۔ جوان ہیں اور دنیا کے افکار سے بے نیاز۔ لیکن کل کیا کچھ نہیں ہو سکتا۔ کوئی جسمانی مرض، کوئی ذہنی آزار، کوئی روحانی تکلیف آپ کے پانچ حواس کو متوازن نہیں رہنے دیتی۔ آپ خدانخواستہ جزوی یا کلی، عارضی یا مستقل طور پر کام کرنے کے قابل نہیں رہتے۔ آپ کا کوئی بدخواہ ساتھی ملازم آپ کو کسی جھوٹے سچے مقدمے میں پھنسا دیتا ہے۔ آپ کا اچھا خاصا کاروبار کسی ہنگامی مصیبت کی نذر ہو جاتا ہے۔ آپ کی مزروعہ زمین دریا برد ہو جاتی ہے۔ آپ کا نو تعمیر مکان جل کر راکھ ہو جاتا ہے۔ مختصر یہ ہے کہ خدانخواستہ کوئی ایسی افتاد آپ پر آن پڑتی ہے۔ جس کا ناقابل برداشت بوجھ آپ اور آپ کے کنبے پر مستقل طور پر آپڑتا ہے۔ ایسی صورت حال کا مقابلہ کرنے کے لئے آپ کہاں تک تیار ہیں؟ کیا آپ نے اپنے مستقبل کو حوادثاتِ زمانہ اور روز و شب کے ہنگاموں سے بچانے کے لئے کوئی تسلی بخش انتظام کر رکھا ہے؟

شوکت علی ایک کھاتا پیتا نوجوان تھا۔ وہ سرکاری ملازم تھا۔ اور مستقل

تنخواہ پاتا تھا۔ بدقسمتی سے اس کو تپ دق کا مرض لاحق ہوگیا۔ دیکھتے دیکھتے اس کا کسرتی بدن سوکھ کر کانٹا ہوگیا۔ وہ طویل رخصت پر رہا اور پس انداز رقم سے اپنا علاج کراتا رہا۔ آخر نوبت یہاں تک پہنچی کہ گھر کا سامان بیچنا پڑا۔ پھر قرض کی نوبت آئی۔ لیکن سب کوششوں کے باوجود ع
مرض بڑھتا گیا جوں جوں دوا کی۔

آخر وہی ہوا۔ جس کا دھڑکا تھا۔ ایک شام کو وہ خون تھوکتا ہوا اگلی دنیا کو رخصت ہوگیا۔ اب اس کی بیوی بے یار و مددگار رہ گئی۔ شوکت نے اپنی ملازمت کے دوران کچھ زیادہ رقم پس انداز نہیں کی تھی۔ لیکن جو کچھ کی تھی۔ اس سے کئی گنا رقم ادھار لے کر اپنے علاج کا بندوبست کیا تھا۔ اپنی زندگی کا بیمہ اس نے نہیں کرایا تھا۔ کیونکہ کسی متعصب عالم نے اس کو بیمے کے غیر اسلامی فعل ہونے کا یقین دلا دیا تھا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ بیوی کو اس ظالم دنیا کے حوالے کر کے رخصت ہوگیا۔ بیوی کے سسرال نے اس کو اپنے چھوٹے لڑکے کے ساتھ بیاہنا چاہا۔ جو سخت اوباش تھا۔ وہ انکار کرتی رہی۔ سسرال نے اسے بڑی اذیتیں دیں۔ اور آخر یہ دیکھ کر کہ وہ ماننے والی نہیں۔ اس کو گھر سے نکال باہر کیا۔ اب ذرا اس اللہ کی بندی کا عزم اور دانش دیکھئے۔ اس نے پیش بندی کے طور پر پہلے وقتوں میں ایک سلائی مشین لے کر سلائی کا کام سیکھ لیا تھا۔ چنانچہ خاوند کی بیماری کے دوران ہی اس نے معاوضے پر اڑوس پڑوس سے کپڑے لے کر سلائی شروع کر دی تھی۔ اب اس نے علیحدہ رہ کر ہمہ وقتی سلائی اور کشیدہ کاری کا کام شروع

کر رکھا ہے۔ اور زندہ ہے۔

دنیا میں کتنی ایسی دردناک اور عبرت ناک مثالیں موجود ہیں کہ اچھے بھلے خوش حال گھرانوں کے کماؤ فرزند۔ خاوند اور باپ ہنستے کھیلتے کام کرتے ہوئے اچانک کسی حادثے یا بیماری کی وجہ سے اپنے گھر والوں کو بے سہارا چھوڑ گئے ہیں۔

آپ قدرتی طور پر یہاں یہ سوال کریں گے کہ اس مسئلے کا حل کیا ہے؟ ہمارا جواب بڑا مختصر اور جامع ہے۔ یعنی انشورنس۔ آپ کمیٹیاں ڈالتے ہیں تاکہ وقتاً فوقتاً کچھ رقم ہمدست ہو جائے۔ اور آپ بعض ضروری اور ہنگامی اخراجات پورے کر سکیں۔ آپ معمے حل کرتے ہیں۔ جو حصولِ زر کی بڑی ناپسندیدہ اور غیر یقینی صورت ہے۔ آپ سیونگ بینک میں روپیہ جمع کرتے ہیں۔ لیکن بعض ہنگامی اخراجات کی وجہ سے آپ باقاعدگی کے ساتھ ایک مقررہ رقم جمع نہیں کرا پاتے۔ آپ کو فاضل آمدنی ہو جاتی ہے۔ تو آپ اس کو کسی فاضل مد پر خرچ کرنے کے لئے بیتاب ہو جاتے ہیں (یہ انسانی فطرت ہے) غرض یہ ہے کہ روپیہ کمانا، خرچ کرنا، اور بچانا ایک مستقل فن ہے۔ کمائی خرچ اور بچت منصوبہ بندی کا تقاضا کرتے ہیں۔ اور صارف کے مستقبل کا انحصار بڑی حد تک اس کی کفایت، دانش اور عزم پر ہوتا ہے۔ روپیہ کمانا اتنا اہم اور مشکل نہیں جتنا کہ اس کو ڈھنگ سے خرچ کرنا۔

یہ تو جملہ معترضہ تھا۔ ہم کہہ یہ رہے تھے۔ کہ آپ انشورنس کے ذریعے اپنے کنبے کے مستقبل کو ایسی صورت دے سکتے ہیں کہ آپ کے بعد آپ کا کنبہ بھوکوں

مر۔فے سے بچ جائے۔اور باوقار زندگی بسر کر سکے ۔

یہاں یہ بتا دینا ضروری معلوم ہوتا ہے کہ انشورنس کیا ہے اور اس کی اہمیت و نوعیت کیا ہے انشورنس کوئی الہ دین کا چراغ نہیں ہے کہ وہ ہماری ہر خواہش کو پلک جھپکنے میں پورا کر دے ۔ انشورنس دراصل اس بات کی ضمانت ہے کہ اگر خدا نخواستہ ہم اپنے کنبے کو چھوڑ کر مر جائیں ۔ تو وہ بھوکا نہ مرے ۔ پالیسی ہولڈر جب کسی کمپنی کی پالیسی لیتا ہے ۔ تو گویا وہ ایک طرح سے اپنے اوپر یہ پابندی عائد کر لیتا ہے کہ " مجھ کو ہر ماہ اتنا روپیہ بہر حال پس انداز کرنا ہے تاکہ میں اپنا پریمیم ادا کر سکوں " یہ پابندی اکثر حالات میں بڑی کارآمد ثابت ہوتی ہے ۔ اور لازمی بچت کا روپ دھار لیتی ہے ۔انشورنس جیسا کہ ہمارے علماء کا کہنا ہے جوئے بازی نہیں ہے ۔ اس میں سٹے بازی یا تاش کی بازی کی طرح خسارے ۔ بے یقینی یا اتفاق کا عنصر نہیں ہوتا ۔آپ پریمیم دیتے جائیے ۔ اگر خوش قسمتی سے پالیسی مکمل (nature) ہو جائے ۔ تو آپ کو اصل رقم معہ منافع مل جائے گی ۔ اور اگر خدا نخواستہ آپ کا انتقال ہو جائے ۔ تو وہ رقم وصیت کے مطابق آپ کے لواحقین کو مل جائے گی ۔

انشورنس کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ ادائیگی کا بوجھ آپ پر یک لخت نہیں پڑتا ۔ بلکہ آپ کو باقاعدہ وقفے کے بعد مقررہ ادائیگی کرنا پڑتی ہے ۔ اگر اگر کسی وجہ سے آپ کچھ عرصہ ادائیگی کے اہل نہ رہیں ۔ تو درخواست دینے پر کمپنی مناسب ردوبدل کر دیتی ہے ۔تاکہ آپ کی پالیسی ختم نہ ہو جائے ۔ پھر بعض کمپنیاں یہ سہولت دیتی ہیں ۔ کہ اگر آپ کو قرض کی ضرورت پڑے ۔ تو وہ آسان

بالاقساط ادائیگی اور کم شرح سود پر قرض دے دیتی ہیں۔ اسی طرح بعض کمپنیاں مکان کی تعمیر کے لئے بھی قرض دیتی ہیں۔ غرضیکہ ہر کمپنی کوئی نہ کوئی خاص سہولت اپنے پالیسی ہولڈروں کو مہیا کرتی ہے۔

انشورنس کی اقسام بے شمار ہیں اور وہ موت۔ حادثہ۔ آگ وغیرہ بیشمار پہلوؤں پر حاوی ہیں۔ مثلاً پوسٹل انشورنس والوں نے تعلیمی انشورنس کا انتظام کر رکھا ہے۔ جو پالیسی ہولڈر کے بچوں کی تعلیم کے لئے بے حد مفید ہے۔

آئیے ذرا انشورنس کے ضمن میں بعض عملی پہلوؤں پر غور کریں۔ فرض کیجئے کہ ایک پالیسی ہولڈر کی ماہانہ آمدنی ۲۰۰ روپے اور ماہانہ خرچ کی اوسط ۱۵۰ روپیہ ہے۔ اب سوال یہ ہے کہ وہ کتنی رقم کی پالیسی لے سکتا ہے۔ اس کا انحصار اس کی عمر پر ہے۔ اگر وہ نوجوان ہے۔ تو وہ کم پریمیم پر خاصی بڑی پالیسی لے سکتا ہے۔ اگر اس کی عمر ۲۵ برس فرض کی جائے۔ تو وہ قریباً پندرہ روپے ماہوار پریمیم پر ۵۰۰۰ روپے کی پالیسی لے سکتا ہے۔ اگر بعد میں اس کی آمدنی مستقل طور پر زیادہ ہو جائے۔ تو اسی نسبت سے وہ پالیسی میں اضافہ کر سکتا ہے۔ بشرطیکہ آمدنی کے ساتھ اس کے اخراجات میں برابر کا اضافہ نہ ہو جائے۔

پالیسی لیتے وقت یہ خیال رکھنا چاہیئے کہ وہ آپ کی موجودہ یا مستقبل قریب کی مالی استطاعت سے بڑھ کر نہ ہو۔ تاکہ بعد میں ادائیگی میں دقت نہ ہو۔ آپ ایک سے زائد کمپنیوں میں بھی پالیسیاں لے سکتے ہیں۔ لیکن ایک ہی کمپنی میں یہ فائدہ رہتا ہے کہ پالیسی میں اضافے پر کمپنی بعض مزید مراعات دے دیتی ہے۔ مثلاً پریمیم کی شرح میں رعایت۔

انشورنس کمپنیاں پاکستان کے طول و عرض میں پھیلی ہوئی ہیں۔ پالیسی لینے سے پیشتر ان کے پورے کوائف کا مطالعہ کرنا چاہیئے۔ اور کسی ماہر بیمہ سے مشورہ کرلینا چاہیئے۔ تاکہ بعد میں پچھتاوا نہ رہے۔ غیر ملکی کمپنیوں پر ملکی کمپنیوں کو ترجیح دینی چاہیئے۔ بیمہ ایجنٹ اپنی طرف سے بعض ایسی باتیں کہہ دیتے ہیں جو بعد میں درست ثابت نہیں ہوتیں یا جزوی طور پر درست ہوتی ہیں۔ اس لئے ان کی باتوں میں آکر تحریری کوائف سے اغماض نہیں برتنا چاہیئے۔ بلکہ پالیسی لینے سے پہلے پوری چھان بین کرلینی چاہیئے۔

ایسے بدقسمت جنہیں اپنی ذاتی تنخواہ۔ مزدوری یا منافع کے علاوہ کہیں سے کوئی ضمنی آمدنی حاصل نہ ہو یا جنہیں وراثت میں کچھ جائیداد نہ ملی ہو۔ ان کے لئے بیمہ پالیسی لینا زیادہ ضروری ہے۔ ورنہ اچانک موت یا حادثے کی صورت میں ان کے خاندان کا مستقبل ہمیشہ کے لئے تاریک ہو جائے گا۔

ایسے لوگ جو کسی موذی مرض کا شکار ہوں اور جنہیں زندگی سے یاس ہو۔ ان کے لئے بھی انشورنس کے دروازے بند نہیں ہیں۔ ڈیڑھ دو ہزار کی بیمہ پالیسیاں طبی معائنے کے بغیر حاصل ہوسکتی ہیں۔ اس لئے ایسے لوگوں کے لئے یہ بے حد ضروری ہے کہ وہ جلد سے جلد پالیسی حاصل کریں اور اپنے کنبے کے

ص۱ حال ہی میں پوسٹل لائف انشورنس اور دیگر کمپنیوں نے ایک سے پانچ ہزار روپے تک کی ایسی پالیسیاں جاری کردی ہیں۔ جو طبی معائنے کے بغیر بھی حاصل ہوسکتی ہیں ؏

مستقبل کے لئے کچھ نہ کچھ کر جائیں ۔

زندگی کے بیمہ پر ذرا سی زیادہ ادائیگی کرکے آپ حادثے کو بھی شامل کر سکتے ہیں ۔ اپنی جائیداد مثلاً مکان ۔ کار وغیرہ کا بیمہ کرانا ہمیشہ مفید رہتا ہے ۔

کچھ لوگوں کے ذہنوں میں یہ شبہ بدستور موجود ہے کہ بیمہ کمپنیاں پالیسی ہولڈر کی موت پر اس کے لواحقین کو وقت پر ادائیگی نہیں کرتیں ۔ بلکہ الٹا انہیں خراب کرتی ہیں ۔ اس میں شک نہیں کہ شروع شروع میں ایسا ہوتا رہا ہے ۔ لیکن اب کچھ تو کمپنیوں کی تعداد بڑھ گئی ہے ۔ اس لئے مقابلہ بھی بڑھ گیا ہے جس ان کی کارکردگی بہتر ہو گئی ہے ۔ اور کچھ حکومت کی طرف سے ان کے کاروبار کی نگرانی کی جاتی ہے ۔ اس لئے اب کمپنیوں کے کاروبار ڈھنگ کے ہو گئے ہیں ۔ اس کے باوجود اگر آپ کے شکوک رفع نہ ہوں ۔ تو پھر پوسٹل انشورنس کی پالیسی لے لیجئے ۔ گورنمنٹ بہرحال زیادہ قابلِ اعتبار اور معقول رویئے پر کاربند ہوگی ۔

بیوی کی معاشی حیثیت

کیا آپ کی بیوی تعلیم یافتہ ہے؟ کیا وہ ملازم ہے یا ملازمت کا ارادہ رکھتی ہے؟ یا ملازمت کا کوئی معقول موقع اس کو مل رہا ہے؟ یہ تمام سوال بڑے اہم ہیں۔ ان کے منفی یا مثبت جواب پر آپ کی گھریلو فارغ البالی اور مادی مستقبل اور آپ کے بچوں کی تربیت اور نشوونما کا بڑا دارومدار ہے۔ اگر آپ کی ذاتی آمدنی محدود یا بے قاعدہ اور عارضی ہے۔ تو آپ کو سنجیدگی کے ساتھ اپنی بیوی کو ملازم کرانے کے بارہ میں سوچنا چاہئے۔ لیکن ذرا ٹھہریئے۔ اس سے پیشتر کہ آپ اس کو کسی دفتر یا سکول کے دروازے تک چھوڑنے جائیں۔ یہ بہتر ہوگا کہ آپ اس اقدام کے مختلف پہلوؤں کو پوری طرح جانچ لیں۔

اگر آپ نوجوان اور اولاد کے بندھن سے آزاد ہیں۔ تو آپ کی بیوی کی ملازمت سے گھریلو زندگی میں زیادہ خلل واقع نہیں ہوگا۔ البتہ یہ تکلیف برابر رہے گی کہ کبھی ناشتہ وقت پر نہیں ملے گا۔ اور کبھی دوپہر کا کھانا بے مزا ہو جائے گا۔ اس لئے آپ کو بیوی کی ملازمت بعض اوقات مہنگی پڑتی محسوس ہوگی۔ لیکن آپ حوصلہ کیوں ہارتے ہیں۔ اگر آپ کی بیوی سو روپیہ ماہوار پر ملازم ہے اور ۲۰ - ۲۵ روپے ماہوار پر کوئی ملازمہ گھریلو کام سرانجام دینے کے لئے مل جاتی ہے۔ تو اس صورت میں نفع ہی نفع ہے۔

دوسری چیز آپ کی بیوی کی ملازمت کی نوعیت ہے۔ اگر وہ سکول یا کالج

میں معلمہ ہے ۔ تو اس کو بہت سا وقت گھر کی دیکھ بھال کے لئے بھی مل جائے گا۔ اور پھر جب آپ کے بچے ہوں گے تو وہ ان کی تعلیم و تربیت میں بڑی معاون ثابت ہوگی ۔ اس کے برعکس اگر وہ کسی پرائیویٹ ادارے میں کلرک ٹائپسٹ یا سیکرٹری ہے ۔ تو اس صورت میں وہ اس قابل نہیں ہوگی کہ گھر کے اندر آپکی آسایش کا اہتمام کر سکے ۔ پھر بچوں کی پرورش کی ذمہ داری سے بھی وہ عہدہ برآ نہیں ہو سکے گی ۔

اگر آپ صاحب اولاد ہیں ۔ اور اولاد کو صحیح فضا میں تعلیم و تربیت دینا چاہتے ہیں ۔ اگر آپ یہ چاہتے ہیں کہ باہر کے جھمیلوں سے تھک کر جب آپ گھر لوٹیں ۔ تو بیوی مسکراتے ہوئے چہرے سے آپ کا استقبال کرے ۔ اور ہر ممکن گھریلو آسائش آپ کو مہیا کرے ۔ تو پھر اس ضمنی آمدنی سے دستبردار ہو جایئے ۔ جو بیوی کی ملازمت کی وجہ سے آپکو حاصل ہے ۔

بیوی کی معاشی حیثیت کا بڑا اثر گھریلو زندگی پر ہوتا ہے ۔ پاکستان میں عورتوں کی بھاری اکثریت غیر تعلیم یافتہ اور غیر تربیت یافتہ ہے ۔ ایک لحاظ سے یہ عورتیں اپنے خاوندوں کے لئے ایک معاشی بوجھ ہوتی ہیں ۔ موجودہ مہنگائی اور قلیل آمدنیوں کے دور میں اس بوجھ کا دباؤ اور زیادہ محسوس ہوتا ہے ۔ چنانچہ بہت سے لوگ نہ چاہتے ہوئے بھی اپنی بیویوں ۔ بچیوں اور بہنوں کو ملازم کرانے پر مجبور ہو جاتے ہیں ۔ اس کے برعکس اعلیٰ تعلیم یافتہ طبقے میں یہ خیال عام ہو چلا ہے کہ وہ معقول مالی ذرائع کے ہوتے ہوئے بھی عورتوں کو ملازم کرا دیتے ہیں ۔ خواہ اس کا نتیجہ طلاق یا گھریلو بدمزگی ہی کیوں نہ ہو ۔ یہ صورت حال

بڑی مضحکہ خیز نظر آتی ہے کہ میاں لاہور میں ملازم ہوں۔ اور بیوی سرگودھا میں۔ اور ہفتے پندرہ دن کے بعد یوں ملیں۔ جیسے کوئی عزیزہ اپنے قیدی عزیز کو ملتا ہے۔ میں ایک ایسے افسر سے متعارف ہوں۔ جو راولپنڈی کے نواح میں ملازم ہیں اور خاصے دولت مند ہیں۔ اب یہ بھی سن لیجئے کہ ان کی بیگم گھوٹکی میں نوکری کرتی ہیں (بچے شاید یتیم خانے میں داخل ہوں گے)۔

ملازمت کے علاوہ بھی آپ کی بیوی کے لئے کسب زر کے معقول ذرائع موجود ہیں۔ جو آسان بھی ہیں۔ اور نسبتاً بہتر بھی۔ کشیدہ کاری۔ سینا پرونا چٹنیاں مربے۔ ساس۔ اچار وغیرہ بنانا۔ کاغذ کے پھول اور گلدستے بنانا۔ دستی مشین کے ذریعے مٹھائیاں بنانا۔ ایسے ہی پیشے ہیں۔ جیسا کہ مثلاً سکول کی معلمی۔ نہ آپ کی بیوی کو یہ کام کرنے میں ہچکچاہٹ ہونی چاہیئے۔ نہ آپ کو اس کی مدد کرنے میں۔ وہ گھریلو دستکاری کی مصنوعات تیار کر سکتی ہے۔ اور آپ خام مواد کی خرید۔ ڈیزائنوں کی تیاری، ساخت۔ اور فروخت میں اس کی مدد کر سکتے ہیں۔ ان کاموں کے سلسلے میں آپ کی بیوی کو باہر جانے یا فیکٹری میں کام کرنے کی ضرورت نہیں۔ آپ اپنے فارغ اوقات میں اس کی ضروریات کا بندوبست کر سکتے ہیں۔ اور ذرا سی کوشش سے اس کی مصنوعات کی کھپت ہو سکتی ہے۔

ہمیں اس بات کا احساس ہے کہ آپ دل ہی دل میں یہ محسوس کر رہے ہیں کہ بیوی کے لئے مذکورہ بالا کام موزوں اور معزز نہیں ہیں۔ ہم کہتے ہیں کہ یہ کام ایسے ہی مفید، ایسے ہی معزز اور ایسے ہی موزوں ہیں۔ جیسے کہ نرسنگ یا معلمی۔ کام آخر کام ہے۔ کوئی سا ہو یا کسی نوعیت کا ہو۔ بشرطیکہ وہ نفع آور

اور بے ضرر ہے۔ اور کرنے کے قابل ہے۔

کیا آپ کی بیوی باتونی ہے؟ کیا وہ فضول خرچ ہے اور بے کار وقت گزارتی ہے۔ کیا وہ سست اور لاپرواہ ہے؟ سمجھئے اس کا علاج موجود ہے۔ ذرا آزمائش شرط ہے۔ اسے اپنی مالی مشکلات، بچوں کے مستقبل اور خود اس کے اخراجات کا احساس دلایئے۔ اور اس طرح بالآخر اسے راہ پر لے آیئے۔ ہمارے مجوزہ کاموں میں سے کوئی ایک کام کرنے پر اسے رضامند کیجئے۔ اسے اپنے تعاون کا یقین دلایئے۔ پھر دیکھئے کامیابی ہی کامیابی ہے۔

میں ایک صاحب کو جانتا ہوں۔ جو خود استاد تھے۔ اور ان کی بیوی میٹرک پاس تھی۔ اس کے باوجود کہ وہ تین چار بچوں کے باپ تھے۔ انھوں نے اپنی بیوی کو اعلےٰ تعلیم دلانے کا مصمم ارادہ کر لیا۔ چنانچہ وہ خود فالتو اوقات میں بیوی کو پڑھاتے رہے۔ آج ان کی بیوی ایک گرلز ہائی سکول کی ہیڈ مسٹریس ہیں۔ اور خاوند سے زیادہ تنخواہ پاتی ہیں۔

مغربی پاکستان کے ایک سابق نائب وزیر کی بیوی ایل۔ ایس۔ ایم۔ ایف لیڈی ڈاکٹر تھی۔ اور سات بچوں کی ماں۔ اس نے ۴۲ برس کی عمر میں کمر ہمت باندھی۔ اور ایم۔ بی۔ بی۔ ایس کی ڈگری حاصل کی۔ آجکل وہ لاہور میں ایک اچھے عہدے پر متعین ہے۔

یہ ضروری نہیں کہ آپ کی بیوی کسب معاش میں آپ کے پہلو بہ پہلو چلے۔ لیکن اتنا تو وہ کر سکتی ہے کہ اپنے جیب خرچ اور ملبوسات کے لئے وہ اپنے ہاتھ سے کچھ کما لے۔

پھر ایک اور بات غور طلب ہے۔ گھر کا مستقبل آپ کی ذات سے وابستہ ہے۔ اگر خدا نخواستہ آپ بیمار ہو جاتے ہیں۔ اپاہج ہو جاتے ہیں۔ بیکار ہو جاتے ہیں۔ یا کوئی اور افتاد آپ پر آن پڑتی ہے۔ تو ایسے ہنگامی حالات سے دوچار ہونے کے لئے آپ کی بیوی کو پورے طور پر تیار ہونا چاہیئے۔ تاکہ وہ اپنے گھر اور بچوں کے ساتھ ساتھ آپ کی بھی کفالت کر سکے۔ میں ایک استانی کو جانتا ہوں جس کے خاوند کا انتقال قیام پاکستان کے دوران ہوا تھا۔ چنانچہ وہ استانی جو صرف مڈل پاس تھی۔ میکے والوں کی مدد سے جے۔ وی میں داخل ہو گئی۔ جب سے وہ لائلپور میں معلمہ ہے۔ اور اپنے دو بچوں کی پرورش اور تعلیم کے لئے کوشاں۔ ایک اور استانی کا خاوند اسے چھوڑ کر ولایت چلا گیا۔ اور وہیں شادی رچالی۔ بیوی بھی بیٹھی نہ رہی۔ اس نے سکول میں ملازمت کر لی۔ اور آج اس کے بچے بڑی کامیابی سے ایک روشن مستقبل کی طرف قدم بہ قدم رواں دواں ہیں ؟

آمدنی اور خاندان

آپ کی آمدنی کیا ہے؟ اور اس میں سالانہ اضافے کی رفتار کیا ہے؟ کیا آپ کو اس رشتے یا تعلق کا بھرپور احساس ہے۔ جو آپ کی آمدنی اور آپ کے افراد خاندان کے درمیان ہے۔ آپ کی آمدنی چار سو روپے ماہوار اور سالانہ ترقی ۲۰ روپے سالانہ ہے۔ ماشاءاللہ معقول آمدنی ہے۔ لیکن ذرا ٹھہریئے۔ کیا آپ اکیلے ہیں؟ والدین اور بیوی بچوں کے بندھن سے آزاد۔ یقیناً آپ رابنسن کروسو کی طرح اکیلے نہیں ہیں۔ آپ کی بیوی ہے۔ چاند سا بچہ ہے۔ بوڑھی والدہ ہے اور ایک گھریلو نوکر ہے۔ گویا آپ سمیت گھر کے پانچ افراد ہوئے۔ تو پھر یوں کہیئے کہ آپ کی نہیں بلکہ آپ کے کنبے کی ماہانہ آمدنی چار سو روپے ماہوار ہے۔ گویا فی کس ماہانہ آمدنی اسی روپے ہوئی۔ یہ تو زیادہ حوصلہ افزا بات نہ ہوئی۔ لیکن حقیقت یہی ہے۔

دوسری اہم بات وہ تعلق ہے۔ جو آپ کی آمدنی اور کنبے کے اضافے کی رفتار میں ہے۔ اگر آئے سال آپ کے کنبے میں ایک ننھی جان کا اضافہ ہو رہا ہے تو اسی نسبت سے، سالانہ ترقی کے باوجود، آپ کی آمدنی فی کس کم ہوتی جائیگی۔ مثلاً ادھر آپ کی تنخواہ چار سو بیس روپے (یہ عدد ذرا خطرناک ہو گیا ہے) ہوئی۔ اور ادھر کنبے کی تعداد پانچ سے چھ ہو گئی۔ اب فی کس ماہانہ آمدنی اسی سے گر کر ۷۰ روپے رہ گئی۔ اسی نسبت سے آپ کے سارے کنبے کا رہائشی معیار

بھی کم ہو جائے گا۔

ہمارا نقطۂ نظر یہ ہے کہ چونکہ آپ کی آمدنی اور افرادِ خانہ کی تعداد مربوط یا ایک دوسرے کو متاثر کرنے اور اثر لینے والی ہے۔ اس لئے آپ کو آمدنی اور کنبے کی نسبت کو مدِّنظر رکھنا چاہیئے۔ یورپ میں خاندانی منصوبہ بندی کا محرک یہ خیال تھا کہ محدود آمدنی سے ایک محدود کنبہ ہی پورے طور پر متمتع ہو سکتا ہے۔ لیکن مشرقی لوگ بالعموم آمدنی اور کنبہ کو وہ اہمیت نہیں دیتے، جس کے وہ مستحق ہیں۔ بنگال کے کنبوں کی اوسط تعداد دس بارہ افراد ہوتی ہے۔ لیکن بنگالیوں کی آمدنی فی کس ناقابلِ یقین حد تک کم ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہے کہ وہاں غربت۔ بھوک اور بیماری کا دور دورہ ہے۔ راقم الحروف نے ایک مرتبہ ایک بنگالی پروفیسر کو دعوت پر مدعو کیا۔ اور منجملہ دیگر اشیائے خوردنی کے درمیانہ قسم کے چاول بھی اس اعتذار کے ساتھ پیش کئے کہ "جلدی میں زیادہ بڑھیا قسم کے چاول دستیاب نہ ہو سکے۔" پروفیسر نے جواب دیا۔ "بابا۔ یہ چاول بھی صرف سیٹھوں اور اعلیٰ افسروں ہی کو میسر آتے ہیں۔ ورنہ نچلے اور درمیانہ طبقے کے بنگالیوں کو تو اس سے کہیں کم تر درجے کے چاول کھانے کو ملتے ہیں۔"

مہنگائی کے اس زمانے میں تنخواہ میں اضافے کی شرح، اشیاء کی قیمتوں میں اضافے کی شرح سے بہت کم ہے۔ نتیجہ یہ کہ بڑے کنبوں والے تنخواہ دار ملازم بڑی قابلِ رحم زندگی بسر کر رہے ہیں۔

معقول رہائشی معیار حاصل کرنے اور اسے برقرار رکھنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ آپ زیادہ سے زیادہ محنت کریں۔ اور اپنی آمدنی کی سطح کو بتدریج بلند سے

بلند تر کرتے جائیں۔ لیکن اس کے ساتھ ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ آپ خاندانی منصوبہ بندی کو سمجھیں اور اس پر عمل کریں۔ خاندانی منصوبہ بندی کے مفہوم کو اکثر لوگ صحیح طور پر نہیں سمجھتے۔ اس کو وہ فقط ضبط ولادت پر محمول کرتے ہیں۔ حالانکہ ضبطِ ولادت تو اس کا صرف ایک حصّہ ہے۔ خاندانی منصوبہ بندی کا مفہوم ضبط ولادت سے وسیع تر اور جامع تر ہے۔ مختصر طور پر یہ سمجھ لیجئے کہ اس سے مراد اپنے خاندان کی تعداد۔ رہائش۔ تربیت۔ تعلیم اور آسائش کو ایک سوچی سمجھی ہوئی سکیم کے مطابق سرانجام دینا ہے۔ اگر آپ ایک ذرا سا کام بھی بے سوچے سمجھے کریں گے۔ تو اس بات کا برابر خدشہ رہے گا کہ آپ وہ کام اچھے طریقے سے سرانجام نہ دے سکیں۔ خاندان کے مسائل تو بڑے گہرے اور وسیع ہوتے ہیں۔ اور ان کے سلجھانے میں ذرا سی بے احتیاطی اور لاپرواہی خاندان کے مستقبل پر بری طرح اثرانداز ہو سکتی ہیں۔ اب چونکہ آمدنی اور خاندان کا باہمی تعلق گہرا، ابدی اور ناگزیر ہے۔ اس لئے نہ صرف یہ ضروری ہے کہ آپ زیادہ سے زیادہ آمدنی حاصل کریں۔ بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ آپ اپنے خاندان کی منصوبہ بندی اس طرح کریں کہ اپنی محدود آمدنی سے آپ خاندان کی زیادہ سے زیادہ خدمت کر سکیں۔

یاد رکھئے۔ اگر آپ کا خاندان بڑا ہے۔ اور آپ اس کی نگہداشت صحیح طور پر کرنے کے اہل نہیں۔ تو یہ ایک ناقابلِ معافی جرم ہو گا۔ یہ کہاں کی شرافت ہے کہ آپ اپنے بچوں کے لباس۔ تعلیم۔ تربیت۔ خوراک اور دوا دوش کے کفیل صرف اس لئے نہ ہو سکیں کہ آپ نے ابتدائی زندگی میں مسرفانہ اور بے اعتدال

زندگی بسر کی تھی۔ یا خاندانی منصوبہ بندی کے معاملے میں کوئی دلچسپی نہیں لی تھی۔ زیادہ بچوں کی پرورش۔ تعلیم۔ تربیت عام آدمی کے بس کا روگ نہیں۔ وہ اپنا پیٹ کاٹے گا۔ دن رات محنت کرے گا۔ لیکن پھر بھی کبھی بچے کی فیس وقت پر ادا نہیں کر سکے گا۔ کبھی اس کی دوا کا بل نہیں دے سکے گا۔ کیا اس سے یہ زیادہ بہتر نہ ہوتا کہ وہ ضبطِ ولادت پر عمل پیرا ہوتا۔ اپنے خاندان کو چند صحت مند اور توانا بچوں تک محدود رکھتا۔ اور پھر اطمینان سے ان کی پرورش کرتا؟

بڑا خاندان ہمیشہ بڑے مسائل اور بڑے معائب کا پیش خیمہ ہوتا ہے۔ مہنگائی کے اس کمر توڑ دور میں بچوں کی تعلیم و تربیت اور شادی کے اخراجات برداشت کرنے کے لئے دولتِ قارون کی ضرورت ہے۔ جو ہر ایک کی دسترس میں نہیں۔ پھر کثرتِ اولاد کا سب سے بُرا اثر بیوی کی صحت پر ہوتا ہے جو اکثر صورتوں میں جان لیوا ہوتا ہے ؏

خاندانی منصوبہ بندی اور گھریلو رہن سہن

خاندانی منصوبہ بندی کا تصور پاکستان میں ایک نئی چیز ہے۔ اس کے بارے میں عوام کو صحیح اور جامع معلومات رفتہ رفتہ حاصل ہو رہی ہیں۔ فی الحال اس کے بارہ میں کئی غلط فہمیوں اور شکوک کا شکار ہیں۔ وہ اس کو محض ضبطِ ولادت سمجھتے ہیں اور بس۔ علماء کی اکثریت اس کو غیر اسلامی چیز سمجھتی ہے[1]۔ اور غرباء ناقابلِ عمل۔

مغرب میں یہ تحریک کافی مقبول ہو چکی ہے اور اب وہاں سے ایشیا میں رائج ہو چلی ہے۔ جاپان نے اس سلسلے میں ٹھوس نتائج برآمد کئے ہیں۔ پاکستان کی حکومت نے اپنے دوسرے پنج سالہ منصوبہ میں خاندانی منصوبہ بندی کی ترویج و اشاعت کی غرض سے دس کروڑ روپے مخصوص کئے ہیں۔ اور عملدرآمد کے طور پر سول ہسپتالوں میں خاندانی منصوبہ بندی مراکز کھول دیئے ہیں۔

خاندانی منصوبہ بندی سے مراد ایک ایسی سوچی سمجھی سکیم ہے جس کے مطابق ایک کنبے کے میاں بیوی اپنے بچوں کی تعداد، ان کی پیدائش کے درمیانی وقفہ، زچہ اور بچہ کی دیکھ بھال اور کنبے کے سائز اور موجودہ اور متوقع آمدنی کی نسبت کا تعین کرتے اور اس کو مدنظر رکھ کر اپنے مستقبل کی تعمیر و تشکیل کرتے ہیں۔ گویا یہ اقدام محض ضبطِ ولادت نہیں ہے۔

---

[1] تفصیل کے لئے دیکھئے "ضبطِ ولادت اور اسلام" (مولانا مودودی)

ضبطِ ولادت کے بارہ میں بنیادی اعتراض علماء کی طرف سے یہ کیا جاتا ہے کہ یہ قرآنی نص کے خلاف ہے۔ قرآن کی جس آئت کو علماء اپنے استدلال کا بنیادی پتھر بتاتے ہیں وہ یہ ہے ۔" اپنی اولاد کو افلاس کے خوف سے قتل مت کرو۔" اب اس آئیت میں لفظ قتل قابلِ غور ہے۔ قتل کے معنی ہیں کسی ذی روح اور جاندار ہستی کو موت کے گھاٹ اتارنا۔ اب ضبطِ ولادت کی صورت یہ ہے کہ مانع حمل ادویہ اور آلات استعمال کئے جاتے ہیں تاکہ استقرارِ حمل ہی نہ ہو۔ گویا ضبطِ ولادت یہ ہوا کہ بچے کو وجود میں لانے کے خلاف تدابیر کی جائیں تاآنکہ میاں بیوی فی الواقعی بچہ چاہتے ہوں۔ اب ان معنوں میں قتل کا ارتکاب چہ معنی دارد؟ ہاں اگر استقرارِ حمل کے بعد کسی مرحلے پر کسی خاص ہنگامی مجبوری (مثلاً حاملہ عورت کی مخدوش صحت) کے بغیر حمل ضائع کروا دیا جائے تو یہ قتل ہوگا بلکہ قتلِ عمد۔

پھر ضبطِ ولادت کا مطلب یہ ہرگز نہیں جیسا کہ اکثر علماء سمجھتے ہیں کہ بچے سرے سے ہی پیدا نہ ہوں بلکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ دو بچوں کی پیدائش کے درمیانی وقفہ کو حسب ضرورت کم و بیش کر دیا جائے۔ اور یہ کہ ہر کنبہ اپنے وسائل، بیوی کی صحت اور حالات کے پیش نظر اپنے بچوں کی تعداد کو متعین کر سکے۔

پھر اس کا یہ پہلو بھی قابلِ غور ہے کہ ضبطِ ولادت میں نیت ضروری نہیں کہ یہ ہو کہ زیادہ بچے کنبے کو مفلسی سے ہم کنار کر دیں گے۔ مفلسی سے زیادہ کنبے کے پیشِ نظر معاملے کا حیاتیاتی پہلو ہوتا ہے۔ آندری ٹرائیڈن نے لکھا ہے کہ ہر بچہ ماں کی زندگی کے دو سال گھٹا دیتا ہے۔" اس میں کوئی شبہ نہیں کہ تلے

اوپر کے بچے نہ صرف خود کمزور رہ جاتے ہیں بلکہ ماں کی صحت کو بھی غارت کر دیتے ہیں ۔ یہ صورت حال اکثر اوقات بیماری، دوا دوش اور تکالیف و اخراجات کا ایک لامتناہی چکر اور ٹوٹ سلسلہ شروع کر دیتی ہے ۔

ہمارا روزمرہ کا مشاہدہ ہے کہ بڑے کنبے ایک مستقل عذاب سے دوچار رہتے ہیں ۔ والدین شبانہ روز محنت کے باوجود اپنے بچوں کی خوراک، تعلیم، تربیت اور معالجہ کے کفیل نہیں ہو سکتے ۔ نچلے طبقے کے والدین بالعموم چھوٹے چھوٹے بچوں کو مجبوراً فیکٹریوں یا دوکانوں میں ملازم کروا دیتے ہیں ۔ اسی طرح کتنے والدین ان بچوں کی خاطر جائز ناجائز سو طرح پاپڑ بیلتے ہیں اور ساری زندگی ان کی پرورش کی نذر کر دیتے ہیں ۔ لیکن بڑا ہو وسائل کی قلت اور اولاد کی کثرت کا کہ وہ اپنی جان ہار کر بھی یہ بازی نہیں جیت سکتے ۔ ان حالات میں اگر خاندانی منصوبہ بندی پر عمل کیا جائے تو بہتر نتائج برآمد ہو سکتے ہیں ۔

زمانہ روز بروز گراں سے گراں تر ہوا جاتا ہے ۔ روپے کی قدر و قیمت میں بدستور کمی واقع ہو رہی ہے ۔ لیکن اشیاء کی قیمتیں برابر اضافہ پذیر ہیں ۔ تعلیم خوراک، لباس ۔ معالجہ، رہائش وغیرہ جو زندگی کی ضروریات میں داخل ہیں ۔ خاص طور پر گراں قیمت ہو گئے ہیں ۔ جس کو دیکھ کر وہ مہنگائی کا شاکی ہے ۔ سفید پوش نچلا متوسط طبقہ اور متوسط طبقہ خاص طور پر مشکل میں ہے ۔ نچلے طبقے کی حالت تو ناگفتنی ہے ہی ۔ تنخواہ دار طبقے کی حالت کاروباری طبقے کے مقابلے میں بے حد خراب ہے ۔ ان حالات میں ہمارے بیشتر مسائل کا صحیح حل

خاندانی منصوبہ بندی ہی ہے ۔ ہر چند یہ ایک منفی حربہ ہے ۔ لیکن موجودہ حالات میں کہ قومی آمدنی حد درجہ محدود، فی کس آمدنی برائے نام اور عام رہائشی معیار ناگفتہ بہ ہے ۔ اس کے سوا کوئی چارہ نہیں کہ خاندانی منصوبہ بندی کو قومی اور انفرادی دونوں سطحوں پر رائج کیا جائے ۔

ہم نے بڑے بڑے کنبوں کے سربراہوں سے بارہا پوچھا ہے کہ بڑے کنبوں کے بارے میں ان کے تاثرات کیا ہیں ؟ ان میں سے کوئی ایک بھی ایسا سربراہ نہ تھا جو بڑے کنبوں کے حق میں ہو ۔ بلکہ وہ کھلم کھلا چھوٹے کنبوں کو رشک کی نگاہ سے دیکھتے ہیں اور شعوری یا لاشعوری طور پر ایسی باتیں کہہ جاتے ہیں جن سے ظاہر ہوتا ہے کہ وہ دل سے یہ چاہتے ہیں کہ ان کے کنبے مختصر ہوتے ۔ اور بعض تو اعلانیہ کہتے ہیں کاش ایسا ہو سکتا ۔ بالخصوص ایسے والدین جن کی اولاد میں لڑکیوں کا تناسب لڑکوں کے مقابلے میں زیادہ ہے ۔ عجیب پریشانی سے دوچار ہیں ۔

شادی کا مقصد بقائے نسل انسانی ہی نہیں ۔ بلکہ انسانی خوش حالی اور مسرت کو عام کرنا بھی ہے ۔ اگر میاں بیوی اپنی اولاد کو خوش حالی اور مسرت سے ہمکنار نہیں کر سکتے ۔ تو وہ اپنے فرائض سے مجرمانہ کوتاہی کے مرتکب ہوتے ہیں جب تک وہ اپنی اولاد کی تعلیم، تربیت اور خورد و نوش کے اہل نہیں ہوتے ۔ ان کو یہ حق نہیں پہنچتا کہ وہ بچوں کو اس دنیا میں لا کر بے رحم حالات کے رحم و کرم پر چھوڑ دیں ۔

تلے اوپر کی زیادہ اولاد ماں کی صحت کو غارت، اس کی رات کی نیند اچاٹ

اور دن کا آرام حرام کرتی ہے۔ اس طرح یہ باپ کو مالی اور خانگی پریشانیوں سے دوچار کرتی، کاروباری بے راہرویوں پر اکساتی اور قبل از وقت بوڑھا کرتی ہے۔

اگر ایک کنبے کی ماہانہ آمدنی تین سو روپے اور اس کے اراکین کی تعداد تین ہو۔ تو فی کس ماہانہ آمدنی ایک سو روپیہ بنتی ہے۔ دوسرے بچے کی پیدائش سے کنبے کی تعداد چار ہو جانے کی وجہ سے یہ آمدنی ایک سو سے گر کر پچھتر روپے رہ جاتی ہے۔ جس سے کنبے کے رہن سہن میں کئی ناموافق تبدیلیاں واقع ہو جاتی ہیں۔ کثرتِ اولاد نے بعض معقول آمدنی والے گھرانوں کا جینا دوبھر کر رکھا ہے۔

ہماری گزارشات کا یہ مطلب ہرگز نہ لیا جائے کہ ہم ایک یا دو بچوں سے زیادہ اولاد کے خلاف ہیں۔ دراصل اس طرح کنبے کے سائز کا عمومی تعین نہیں کیا جا سکتا۔ ہر کنبہ اپنی آمدنی اور اپنے گھریلو حالات کو مدِ نظر رکھ کر یہ طے کر سکتا ہے کہ اس کے لئے زیادہ سے زیادہ کتنے بچے موزوں ہوں گے۔

اگر آپ اپنی خانگی زندگی کو خوشگوار مستقبل کے دامن سے وابستہ کرنا چاہتے ہیں۔ تو خاندانی منصوبہ بندی کے مراکز میں کبھی کبھار ڈاکٹروں سے مشورہ کیجئے۔ ان کے ماہرانہ مشورے آپ کی رہنمائی کئی طرح سے کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ آپ قدامت اور بے جا شرم و حیا کو بالائے طاق رکھ کر موزوں اقدام کریں۔

اگر آپ کے بچوں کی تعداد میں آئے سال اضافہ ہو رہا ہے تو بے جھجک اور بلا تاخیر ڈاکٹر سے مشورہ کیجئے۔ اور ضبطِ ولادت کی تدابیر کو عملی جامہ پہنائیے۔ ورنہ آپ کی بیوی کی صحت تباہ ہو جائے گی۔ بلکہ ممکن ہے کہ بیچاری کی جان کے لالے پڑ جائیں۔ اور اس کے بیسیوں ناخوشگوار اثرات آپ کی اولاد اور کنبے پر

ظاہر ہونے لگیں۔

تھوڑی اولاد کو تعلیم اور تربیت دینا نسبتاً آسان ہوتا ہے۔ ان پر زیادہ سے زیادہ ذاتی توجہ دی جا سکتی ہے۔ اور یوں ان کے روزمرہ مسائل کو دیکھا اور سمجھا جا سکتا ہے۔ ان کو زیادہ سے زیادہ سہولتیں دی جا سکتی ہیں۔ اور یوں ان کی زندگی کو زیادہ خوشگوار اور پُرمسرت بنایا جا سکتا ہے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ اللہ تعالیٰ ہر ایک کا رازق ہے۔ وہ پتھر کے اندر کیڑے تک کو رزق دیتا ہے۔ لیکن انجمن اقوام متحدہ کے ایک اندازے کے مطابق اس اللہ کے سات سے نو ہزار بندے ہر روز بھوک اور افلاس کی وجہ سے کسی نہ کسی بیماری کا شکار ہو کر اللہ کو پیارے ہو جاتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ کا ارشاد ہے کہ میں چاہوں تو کسی کا رزق کشادہ کر دوں اور چاہوں تو تنگ کر دوں۔ گویا اللہ رزق کے معاملے میں افراط و تفریط کر سکتا ہے۔ اور کرتا ہے۔

ہمیں ایک طرف اپنے تمام وسائل کو بروئے کار لانا اور اپنی تمام صلاحیتوں کو بارآور کرنا چاہیئے۔ تاکہ خود ہم اور ہمارے متعلقین خوش حالی اور فارغ البالی کی زندگی بسر کر سکیں۔ اور دوسری طرف ہمیں اپنے کنبے کے سائز کو "بے قابو" نہیں ہونے دینا چاہیئے۔ تاکہ ایسا نہ ہو کہ ہم مالی استطاعت کے باوجود اپنے جملہ فرائض کو پوری طرح سرانجام نہ دے سکیں۔

(دوسرا شعبہ)

گھریلو اخراجات ـــــ کیوں اور کیسے؟

اپنی آمدنی کا ایک واضح تصور آپ کے ذہن میں موجود ہے۔ آپ یہ جانتے ہیں کہ آمدنی کے ذرائع بے حد محدود اور خواہشات لامحدود ہیں۔ اگر آپ کے پاس "کھل جا سم سم" جیسا اسم اعظم ہوتا تو آپ دولتِ قارون کے مالک بن سکتے تھے۔ لیکن افسوس ایسا ہونا ممکن نہیں۔ دولت ایک آہوئے رم خوردہ ہے جو انسان کو اپنی گھات میں پا کر کلیلیں بھرتی ہوئی بھاگ کھڑی ہوتی ہے۔ روپیہ گاڑی کے پہیئے کی طرح برابر گردش پذیر ہے اور انسان اس کے پیچھے پیچھے دوڑ رہا ہے۔ آخر ایسا کیوں ہے؟ بات یہ ہے کہ انسان کو کئی قسم کی خواہشات اور ضروریات لاحق رہتی ہیں جن کو سمیٹ کر ہم قوتِ لایموت تک محدود کر سکتے ہیں۔ یعنی انسان اپنی تمام احتیاجات و خواہشات سے دستبردار ہو سکتا ہے۔ لیکن روٹی کے بغیر چونکہ زندہ نہیں رہ سکتا۔ اس لئے حصولِ رزق کے لئے اس کو تگ و دو کئے بغیر چارہ نہیں۔ پھر یہ تگ و دو یہیں تک محدود نہیں۔ کچھ اور احتیاجات بھی ایسی ہیں جو بنیادی ہیں۔ مثلاً لباس اور رہائش۔ پھر جب انسان اپنی بنیادی اور ابتدائی ضروریات کی تسکین کر چکتا ہے۔ تو اسے اپنے آرام و آسائش کا خیال آتا ہے۔ وہ جھونپڑی کی بجائے مکان، لکڑی چارپائی کی بجائے پلنگ۔ بوریئے کی بجائے میز کرسی اور موٹے جھوٹے کپڑے کی بجائے نفیس کپڑا استعمال کرنے کے لئے

بیقرار نظر آتا ہے ۔ گویا جیسے بات سے بات نکلتی ہے ۔ اسی طرح ضرورت سے ضرورت پیدا ہوتی ہے ۔ جب آپ ایک گھر بناتے ہیں ۔ تو آپ کے ذہن میں شاعر کا "گھریلو تصوّر" نہیں ہوتا کہ بے درو دیوار سا اک گھر بنایا چاہیئے ۔

آپ کو اینٹ گارے کے مکان کی ضرورت ہے ۔ جہاں آپ، بیوی بچوں اور دوسرے افرادِ خاندان کے ساتھ رہ سکیں ۔ لیکن گھر ہی تو سب کچھ نہیں ہے ۔ گھر ایسا ہونا چاہیئے کہ وہاں ہر قسم کی سہولتیں اور پرسکون ماحول میسر ہو ۔ گھر جھونپڑی بھی ہو سکتا ہے اور محل بھی ۔ لیکن ایک آرام دہ اور پرسکون گھر کے لوازمات کی فہرست زیادہ طویل اور مہنگی نہیں ہوتی ۔ اگر آپ کو چند کھلے اور صاف ستھرے کمروں پر مشتمل ایک ایسا مکان میسر ہے ۔ جس میں فرنیچر ۔ بجلی ۔ پنکھے ، ریڈیو وغیرہ آسائش و تعیش کا سامان موجود ہے ۔ تو یہ سمجھ لیجئے کہ آپ ہر موسم اور ہر حالت میں معقول اور پرمسرت زندگی بسر کرنے کی امید کر سکتے ہیں ۔ یہاں ہم اس بات کا اضافہ کر دیں کہ یہ زندگی کا صرف مادی پہلو ہے ۔ یہ عین ممکن ہے کہ آپ تمام تر مادی وسائل کے باوجود پرسکون زندگی کی لذتوں سے محروم ہوں ۔ بہرحال یہاں چونکہ زندگی کے مادّی پہلوؤں کا جائزہ لینا مقصود ہے ۔ اس لئے ہم اخلاقی یا روحانی پہلوؤں پر تبصرہ نہیں کریں گے ۔

ہاں تو اگر ہم اپنی روزمرہ زندگی کو جانوروں کی سطح سے بلند رکھنا چاہتے ہیں ۔ اگر ہم اپنی نشست و برخاست ، میل جول ، خورد و نوش ، پہناوے اور مہمانداری میں ایک وضع ، ایک سلیقے اور ایک معیار کو اپنانا چاہتے ہیں ۔ تو ہمیں ایسے وسائل و ذرائع پیدا کرنا ہوں گے ۔ جو ہمارے اخراجات کے کفیل ہو سکیں ظاہر ہے کہ

ان کے حصول کے لئے معاشی جدوجہد کی ضرورت ہے۔ ہمارے اخراجات کی نوعیت و وسعت کا انحصار ہماری آمدنی کی نوعیت و وسعت پر ہے۔ کبھی آپ غور کریں۔ تو معلوم ہوگا کہ جوں جوں آپ کی آمدنی اضافہ پذیر ہوتی ہے۔ اسی رفتار سے آپ کے لباس۔ خوراک اور فرنیچر میں بھی اصلاح ہوتی جاتی ہے۔ یہ ارتقاء۔ اصلاح اور ترقی فطری ہے۔ گویا بات ہر پھر کر یہاں پہنچی کہ جب تک انسانی خواہشات کا دائرہ ختم نہیں ہوتا تب تک انسان کے لئے اُن کی تسکین کئے بغیر چارہ نہیں۔ غالب نے کیا پتے کی بات کہی ہے کہ ؎

ہزاروں خواہشیں ایسی کہ ہر خواہش پہ دم نکلے

یہاں تک ہم نے گھریلو اخراجات کے ایک پہلو کا جواب دیا ہے۔ دوسرا پہلو اس سے متعلق ہے اور برابر کی اہمیت کا حامل۔ سوال یہ ہے کہ گھریلو اخراجات کیسے پورے کئے جائیں ؟

جب آپ یہ طے کر چکیں کہ آپ کو ایک اچھا رہائشی معیار اختیار کرنا اور پھر اس کو برقرار رکھنا ہے۔ تو پھر آپ کے اندر وہ قوت، استقلال اور جذبہ پیدا ہو جائے گا۔ جس کو ہم معاشی جدوجہد کا منبع۔ محرک یا جان کہہ سکتے ہیں۔ یہ بات آپ میں اس وقت پیدا ہوگی جب زندگی کے متعلق آپ کے نظریئے میں صحت مندانہ اور انقلابی تبدیلی واقع ہوگی۔ "قسمت" اور "تقدیر" کا مسئلہ بڑا ٹیڑھا اور نازک ہے۔ لیکن مختصراً یہ کہا جا سکتا ہے کہ انسان اپنی تقدیر آپ ہے۔ زمانہ مصائب۔ آلام اور دکھ دردوں کا ایک انبار آپ کے سامنے ڈھیر کرتا رہتا ہے۔ اب اگر آپ کے بازوؤں میں سکت ہے اور دماغ میں عقل کا جوہر ہے۔ تو

آپ، کہیں طاقت سے اور کہیں عقل و دانش سے کام لے کر مردانہ وار ان رکاوٹوں کو پھلانگتے ہوئے منزلِ مقصود تک پہنچ جائیں گے ؎

گزر جا کھیلتا، ہنستا ہوا موجِ حوادث سے
اگر آسانیاں ہوں، زندگی دشوار ہو جائے

زیرِ نظر باب میں ہمیں اس سوال کا اجمالی جواب دینا ہے کہ اخراجات کیسے کئے جائیں؟ اس کے بعد آنے والے ابواب میں ہم اس اجمال کی تفصیل بیان کرینگے۔ یاد رکھیئے۔ معیشت دانوں اور گھریلو بجٹ کے ماہروں کے پاس کوئی ایسی کلید نہیں ہے۔ جس کے استعمال سے فوراً خوش حالی کا دروازہ کھل جائے۔ لیکن وہ ایسے اصولوں کی نشان دہی کر سکتے ہیں۔ جن پر عمل کر کے ایک عام سوجھ بوجھ کا انسان اپنے گاڑھے پسینے کی کمائی سے زیادہ سے زیادہ تسکین حاصل کر سکتا ہے۔

اس سے پہلے کہ ہم ان اصولوں کو زیرِ بحث لائیں۔ اپنے قارئین کو مطلع کرنا چاہتے ہیں کہ ان اصولوں کو سمجھنا آسان کام ہے۔ لیکن ان پر عمل کرنے کے لئے عزم اور پختگی کی ضرورت ہے۔ آپ چاہے ایک پائی خرچ کریں یا ایک سو روپے۔ بہرحال آپ کو خرچ کرتے وقت شعوری طور پر یہ کوشش کرنی چاہیئے کہ

۱۔ آپ جس چیز پر روپیہ خرچ کر رہے ہیں۔ اس کی ضرورت آپ کو فی الواقعی ہے۔

۲۔ اس چیز کی ضرورت فوری ہے اور ملتوی نہیں ہو سکتی۔

۳۔ آپ نے مختلف دکانوں سے اس چیز کی کوالٹی اور بھاؤ کا مقابلہ کر لیا ہے۔

۴۔ مستقبل قریب میں اس کی قیمت کم ہونے کا کوئی امکان نہیں ہے۔

جب آپ کو مذکورہ بالا سوالوں کے متعلق مکمل یقین اور تسلی ہو جائے تو پھر مطلوبہ چیز خرید لیجئے - یہ اصول ہر چیز کی خرید پر حاوی ہے -

دوسرا بڑا اصول یہ ہے کہ آپ ایک باضابطہ ڈائری رکھیں - جس میں ہر قسم کے چھوٹے بڑے اخراجات باقاعدگی اور تفصیل کے ساتھ درج ہوتے رہیں -

تیسرا اصول یہ ہے کہ ریڈیو - اخبار - بازار کے ذریعے مختلف اشیاء کی قسم، کوالٹی اور قیمت کے متعلق معلومات بہم پہنچاتے رہیئے - اس طرح آپ موزوں ترین چیز موزوں ترین قیمت پر حاصل کر سکتے ہیں -

چوتھا اہم اصول یہ ہے کہ آمدنی میں اضافے کے ساتھ اپنے معیار کو ایک دم بلند کرنے کی نسبت یہ زیادہ اچھا ہے کہ آپ اس میں بتدریج اضافہ کریں - تجربہ بتائے گا کہ یہ اصول بڑا کارآمد ہے -

پانچواں اصول یہ ہے کہ حتی الوسع کوئی چیز ادھار مت خریدیئے - ادھار دینے والا چیز بھی اچھی نہیں دے گا - اور سود کے طور پر دام بھی زیادہ وصول کرے گا - پھر یہ بھی ہے کہ ادھار لیتے وقت چونکہ فوری ادائیگی کی ضرورت نہیں ہوتی - اس لئے آپ بے سوچے سمجھے ادھار لیتے چلے جائیں گے - لیکن ادائیگی کے وقت آپ کو محسوس ہو گا کہ ادھار ایک گیلے کمبل کی طرح ہے - جو بدن سے چپکتا ہی چلا جاتا ہے -

چھٹا اصول یہ یاد رکھنا چاہیئے کہ آپ کے مختلف مدات پر (ضروریات آسائشات اور تعیشات) اخراجات ایک خاص نسبت سے ہونے چاہئیں - یعنی اگر آپ نچلے متوسط طبقہ سے تعلق رکھتے ہیں - تو کسی مد میں سے کوئی ایسی چیز خریدنے سے

گریز کیجئے۔ جو درمیانے یا اونچے متوسط طبقے کے لئے ہی موزوں ہو۔ گویا آپ کو ہر چیز خریدتے وقت اپنے مقرر کئے ہوئے معیار کو پیش نظر رکھنا چاہئے۔

ساتواں اصول یہ ہے کہ وقتاً فوقتاً آپ کو اپنے کئے ہوئے اخراجات کی نوعیت. حجم اور مقدار کو چیک کرتے رہنا چاہئے تاکہ آپ اس میں مناسب تبدیلیاں یا ترمیمیں کرسکیں۔

آٹھواں اصول یہ ہے کہ آپ کوئی چیز خریدنے سے پہلے اپنی بیوی۔ بھائی۔ والدین یا دوستوں سے مشورہ کرلیں۔ اس کے بعد اپنے مستقل دوکاندار کی رائے بھی لے لیں۔ ہمیں یقین ہے کہ اس طرح آپ کو بہت کم خسارہ اٹھانا پڑے گا۔

نواں اصول یہ ذہن نشین رکھیئے کہ جو چیز آپ خریدرہے ہیں۔ وہ ہر قسم کے نقص اور خرابی سے پاک ہے۔ اگر آپ جلدی میں ہیں۔ تو یہ بہتر ہوگا کہ آپ اس چیز کی خرید کو مستقبل پر اٹھا رکھیئے۔ پھر نوکروں کے ذریعے چیزیں خریدنے کے بجائے خود کچھ وقت نکال کر مہینے بھر کی ضرورت کی چیزیں خریدوائیے۔

ایک سنہری اصول ـــــ کُلُوْا وَاشْرَبُوْا

قرآن حکیم، جس کو جامعیت اور ایمائیت کی بنا پر اُمّ الکتاب کہا جاتا ہے۔ "صرفِ دولت" سے متعلق جا بہ جا اشارے کرتا ہے۔ قرآن میں رزق کریم یا رزق حلال کمانے پر پورا پورا زور دیا گیا ہے۔ اور چونکہ ایسا رزق بآسانی اور بے محنت ہاتھ نہیں آتا۔ اس لئے قرآن نے واشگاف الفاظ میں ہدایت کر دی ہے کہ رزقِ حلال کو اسراف کے ذریعے ضائع مت کرو۔ ارشاد ہوتا ہے "کھاؤ پیو اور اسراف مت کرو" "صرفِ دولت" کا یہ اصول صحیح معنوں میں ایک سنہری اصول ہے اور آبِ زر سے لکھے جانے کے قابل۔ روپے کے بارے میں یہ بات مشہور ہے کہ روپیہ ہاتھ کی میل ہے یا مایا ہاتھ بدلتی رہتی ہے۔ اسراف کے لئے تو دولت قارون بھی ناکافی ہے کہ دولت جب لٹنے پر آتی ہے۔ تو گوری کے جوئیں کی طرح چٹکیوں میں اڑ جاتی ہے۔ چہ جائیکہ رزقِ حلال جو پہلے ہی مشکل سے ہاتھ آتا ہے۔ بہرحال روزمرہ زندگی میں ہم اس بات کا مشاہدہ کرتے رہتے ہیں کہ ہاتھ روک کر خرچ کرنے والے لوگ اور روپے کو جائز مصرف میں لانے والے گھرانے کبھی تنگی اور عسرت کا منہ نہیں دیکھتے۔ ایسے لوگ اپنی ضروریات اور آسائشات کا جائزہ لیتے ہی رہتے ہیں۔ وہ فضول اور فالتو ضروریات کے فاسد مادے کو اپنے گھر سے باہر پھینک دیتے ہیں۔ اور یوں تضیعِ دولت سے بچ جاتے ہیں۔ اس کے برعکس ایسے لوگوں کی بھی کمی نہیں (بلکہ وہی بھاری اکثریت

میں ہیں) جو اِس ہاتھ سے کماتے اور اُس ہاتھ سے (اور بعض اوقات "اِس" اور "اُس" دونوں ہاتھوں سے) اڑا دیتے ہیں۔ نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ ابھی مہینہ بیس روز بھی نہیں چلتا کہ ان کی جھولی خالی ہو جاتی ہے۔ پھر وہی مانگ تانگ اور تنگی ترشی ہوتی ہے اور وہی "شاہ خرچ" لوگ، جو شاہی کی سطح سے گر کر فقر و فاقہ کی خندق میں جا پڑتے ہیں۔ ایک طبقہ ایسا بھی ہے جو اپنی جائز اور معقول ضروریات پر بھی روپیہ لگانے سے ہچکچاتا اور اگر کہیں ان پر کچھ خرچ کر لیتا ہے تو کفِ افسوس ملتا رہتا ہے۔ ایسے لوگ، جو اس لئے پیدا ہوئے تھے کہ روپے کے آقا بنیں، اپنے ہی ہاتھوں اس کی غلامی میں چلے جاتے ہیں۔ وہ لباس۔ خوراک۔ رہائش، حتیٰ کہ تعلیم اور طبی سہولت تک کے معاملے میں روپیہ خرچ کرتے ہوئے رک رک جاتے ہیں اور بڑی ہی مجبوری کے عالم میں اپنی بند مٹھی کو کھولتے ہیں۔ یہ اور بات ہے کہ پانی سر سے گزر جانے پر پھر ان کو ایک ایک روپے کی جگہ دس دس روپے خرچ کرنے پڑتے ہیں۔ کچھ ایسے بھی ہیں۔ جو یہ سمجھتے ہیں کہ دولت کا معاملہ دھوپ چھاؤں کا ہے۔ اگر روپیہ خرچ کر دیا جائے۔ تو مزید روپیہ پیدا ہو جاتا ہے۔ آخر دھوپ کے بعد چھاؤں اور چھاؤں کے بعد دھوپ آتی ہی ہے۔ ان کو یہ معلوم نہیں کہ روپیہ روپے کو کھینچتا ہے۔ اگر ساری پونجی چلی گئی۔ تو گویا ہندوؤں کی زبان میں لکھمی دیوی روٹھ جائے گی۔ اور پھر مشکل ہی سے مانے گی۔

جن صورتوں کا ذکر اوپر ہوا ہے وہ افراط و تفریط کی واضح مثالیں ہیں کہیں احتیاط ایک انتہا پر ہے اور کہیں بے احتیاطی دوسری انتہا پر۔ ان دونوں کا درمیانی راستہ کلوا واشربوا ہے یعنی کھاؤ پیو اور اسراف مت کرو۔

اس آیت کا ایک نادیدہ اور لطیف پہلو یہ بھی ہے کہ "کنجوسی مت کرو" کھاؤ پیو کے الفاظ نے از خود کنجوسی اور لالچ کی نفی کر دی ہے۔ گویا ہم اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ اللہ تعالٰی نے ہمیں کنجوسی اور اسراف دونوں سے منع فرما دیا ہے کہ دونوں غیر فطری اور غیر محتاط صورتیں ہیں اور بدنتائج کی حامل۔

افراط و تفریط مالی لحاظ ہی سے نہیں۔ سماجی لحاظ سے بھی ناپسندیدہ ہیں سماج کے نزدیک مُسرف اور کنجوس دونوں یکساں ہیں۔ فرق صرف اتنا ہے کہ مُسرف کے پاس جیب تک لچھمی دیوی موجود ہوں گی۔ یار لوگ ان سے متمتع ہونے کے لئے جمع ہوتے رہیں گے۔ ادھر لچھمی دیوی غائب ہوئیں ادھر یار لوگ بھی ان کے پیچھے پیچھے گئے۔

مسرف کے پاس جیب تک دولت موجود رہتی ہے۔ وہ کھل کھیلتا ہے۔ لیکن جیب خالی ہوتے ہی اس کے مصائب دہ چند ہو جاتے ہیں۔ کہاں امیری کے ٹھاٹھ اور کہاں فقیری کے تلخ گھونٹ اور کڑوا مزا۔ اس کے برعکس محتاط صارف پر کبھی افتاد پڑ بھی جائے۔ تو وہ اس کڑی کو جھیلنے کی اہلیت مُسرف کے مقابلے میں بہرحال زیادہ رکھتا ہے۔

"کھاؤ پیو" کے الفاظ ایک خاص پہلو پر زور دے رہے ہیں۔ جو یہ ہے کہ اپنی روزمرہ کی ضروریات میں سے کھانے پینے پر بالخصوص زیادہ توجہ دو۔ اس لئے کہ اگر آپ نے قوت لایموت پر قناعت کر لی۔ فالتو روپے کو فضول آرائشی سامان۔ قیمتی پارچات اور عالیشان عمارتوں پر یا ناچ۔ گانے پر بہا کر دیا۔ تو گویا آپ نے اپنی ایک بنیادی خواہش۔ بھوک کو نظر انداز کر دیا۔ یہ باتیں اس غرض

سے کہی گئی ہیں کہ انسان فطری (یا اکتسابی ؟) طور پہ نمائش پسند واقع ہوا ہے۔ اس لئے وہ زیادہ خرچ ٹھاٹھ اور نمائش کے اظہار کی خاطر کرتا ہے۔ ان دنوں ہمارے یہاں یہ رواج عام ہو چلا ہے، خصوصاً نچلے درمیانہ طبقے میں کہ وہ درمیانہ طبقے کی نقل میں اچھے رہائشی معیار کے حصول میں اپنے خورد نوش کی جائیز اور معتدل ضروریات تک کو قربان کر دیتے ہیں۔ اب یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ یہ طریق کار حد درجہ قابلِ اعتراض ہے۔

یہ حدیثِ قدسی کہ بہترین امر میانہ روی ہے۔ اس قرآنی آیت سے پوری طرح ہم آہنگ ہے۔ ہم نے کسی مقام پہ مذکورہ حدیث کی تشریح کر دی ہے۔ ہمیں یقین ہے کہ قاری جب اس آیت اور مذکورہ حدیث کو بیک وقت سامنے رکھ کر ہماری توضیحات کی روشنی میں ان پہ غور کرے گا۔ تو اس پہ علم و دانش کے کئی دروازے کھل جائیں گے۔

یہ یاد رکھئے کہ معاشیات کے علماء نے صرف دولت کے باب میں اس قرآنی اصول سے زیادہ اچھا اور عملی اصول وضع نہیں کیا۔ ہماری عافیت اسی میں ہے کہ ہم اس کو حرزِ جان بنائیں۔ اور اپنے مادی مستقبل کو بے یقینی اور بدحالی کی بجائے خوش حالی اور تیقن سے ہم کنار کر دیں۔

حساباتِ خانہ داری

آپ اخبارات میں ہر سال مرکزی حکومت ۔ صوبائی حکومتوں کمیٹیوں اور ڈسٹرکٹ بورڈوں کے بجٹ دیکھتے ہیں ۔ جن میں ان اداروں کی آمدنی اور اخراجات کی تفاصیل موجود ہوتی ہیں ۔ ہر اچھا ادارہ یہ کوشش کرتا ہے کہ وہ اپنی آمدنی کے ذرائع اور خرچ کی مدوں کا باقاعدہ حساب رکھے تاکہ اس کا بجٹ متوازن بن سکے ۔ اسی طرح ہر دوکاندار، کمپنی یا کاروباری ادارہ اپنی آمدنی اور خرچ کے حسابات رکھتا ہے ۔ جس میں حقیر رقوم بھی باقاعدگی سے درج کی جاتی ہیں ۔ کیا آپ بحیثیت صاحب خانہ اپنا تھوڑا سا وقت اپنے حسابات کے اندراج کے لئے نکال سکتے ہیں ۔ یقیناً آپ اس قابل ہیں کہ تمام تر مصروفیات کے باوجود رات کو سونے سے پہلے ڈائری میں اپنے حسابات کو درج کر سکیں ۔ اگر کمپنی بنک یا دوکاندار روزانہ کئی گھنٹے اپنے حسابات کے اندراج اور جانچ پڑتال میں صرف کرتے ہے ۔ تو آپ بھی اپنے گھریلو بجٹ کی تیاری، روزانہ اخراجات کے اندراج اور آمدنی کے مختلف ذرائع کے ریکارڈ میں زیادہ وقت صرف کئے بغیر اپنے حسابات کو باقاعدہ رکھ سکتے ہیں ۔ یاد رکھئے ۔ آمدنی ہی سب کچھ نہیں ہوتی ۔ آمدنی کی مختلف مدات میں تقسیم اور سلیقے سے اس کا ٹھکانے لگانا روپیہ کمانے سے زیادہ اہم ہے ۔ یہ ایک فن ہے ۔ جو بڑی چابکدستی اور باقاعدگی درکار کا مطالبہ کرتا ہے ۔ اگر آپ روزانہ پانچ منٹ حساباتِ خانہ داری پر لگا سکیں ۔ تو یہ پانچ منٹ

آپ کو بے شمار الجھنوں، کاروباری پیچیدگیوں، گھریلو بدمزگیوں اور آمد و خرچ کی بے ربطیوں سے بچا سکتے ہیں۔ ذرا آزما کر تو دیکھیے۔

آپ سوچتے ہوں گے کہ آخر معمولی سے گھریلو بجٹ کو باقاعدہ مرکزی بجٹ کی طرح رکھنا چہ معنی دارد؟ آخر چند سو کی تو آپ کی آمدنی ہے۔ اور پھر آپ کے اخراجات کی نوعیت اور ہیئت روزمرہ کا معمول ہے۔ جو آپ سے ڈھکا چھپا نہیں۔ ان حالات میں باقاعدہ حساباتِ خانہ داری رکھنے میں تُک ہی کیا ہے؟

حساباتِ خانہ داری کوئی مشکل کام نہیں ہے۔ البتہ اس کی باقاعدہ عادت ڈالنا ذرا ٹیڑھا کام ہے۔ آپ یہ عادت ڈال کر تو دیکھیے۔ اس کے فوائد خود بخود آپ کو اس امر پر مجبور کر دیں گے کہ آپ " پائی پائی کا حساب رکھیں۔"

(ا) حساباتِ خانہ داری آپ کو اپنی آمدنی کے خرچ کی نوعیت سے آگاہ رکھتے ہیں۔ اخراجات کی چھوٹی سے چھوٹی مد سے لے کر بڑی سے بڑی مد تک سب پر آپ کی نظر رہتی ہے۔

(ب) حسابات کے مقابلے اور موازنے، الٹ پھیر، کمی بیشی یا ترمیم و تنسیخ میں آسانی رہتی ہے۔

(ج) روز کے روز حساب سے آپ کو کل خرچ، کل آمدنی اور آمدنی بالبقایا کا علم رہتا ہے۔ اور یوں آپ اندھا دھند خرچ کرنے کی بجائے کسی طریقے اور حساب سے روپیہ خرچ کرتے ہیں۔

(د) اہم منقولہ و غیر منقولہ اشیاء کی قیمتوں، تاریخ خرید، شرائط خرید، کوالٹی وغیرہ کا ریکارڈ رہتا ہے۔

(۳) قیمتوں کے اتار چڑھاؤ پر نظر رہتی ہے۔ آپ ایک چیز کی مختلف وقتوں کی قیمت کا موازنہ کر سکتے ہیں۔

(۴) آمدنی میں کوئی "نامعلوم کمی" نہیں ہوگی۔ آپ یہ گلہ نہیں کریں گے کہ "خدا جانے آپ کے روپے کہاں اڑ گئے۔" یا "معلوم ہوتا ہے۔ کچھ رقم گم ہو گئی ہے۔"

غرض یہ ہے کہ حسابات خانہ داری پر جو وقت اور محنت صرف ہوتی ہے۔ وہ وصول ہو جاتی ہے۔ یہاں ہم اس امر کی طرف اشارہ کر دیں کہ حسابات کو جزیات و تفاصیل کی بجائے اختصار سے لکھنا چاہیئے۔ آپ کے حسابات محکمہ انکم ٹیکس کے لئے نہیں بلکہ اپنی ذات کے لئے ہوتے ہیں۔ اس لئے حسابات کو مختصراً لکھیئے اور صرف انہی تفاصیل میں جائیے۔ جو ضروری ہیں۔ چند ہفتوں کی مشق سے، آپ حسابات رکھنے کا ایک ایسا طریقہ وضع کر لیں گے۔ جو ایک قسم کی "ایجاد بندہ" ہو گا۔ اور آپ کے مزاج کے مطابق ﴿

اخراجات ـــــ آمدنی کی تقسیم

آپ کی آمدنی کی مستقل، عارضی یا ہنگامی اخراجات میں تقسیم ہو جاتی ہے بعض اخراجات بندھے ٹکے ہوتے ہیں۔ بعض ہنگامی اور بعض نامعلوم۔ مثلاً آپ کی ماہوار آمدنی ۲۵۰ روپے ماہوار ہے۔ اب ذیل میں ہم آپ کے مستقل ماہوار خرچ کی مدات درج کرتے ہیں۔

کرایہ مکان -/۲۵ - ماہانہ بیمہ -/۱۰ - بل اخبار -/۵ - بچوں کی فیس -/۱۰ کرایہ بجلی -/۳ - میزان -/۵۳

اب ۲۵۰ روپوں میں سے ۵۳ روپے تو مستقل خرچ کی مد میں چلے گئے سال میں بچت کی گنجائش ذرا کم ہی نکلتی ہے۔ یا مستحسن نہیں ہوتی۔ دوسری قسم کے اخراجات ان اشیاء پر ہوتے ہیں جنہیں ضروریات زندگی کہا جاتا ہے۔ مثلاً خوراک و پوشاک، دوا وغیرہ۔ تیسری قسم کے اخراجات ہنگامی یا نامعلوم ہوتے ہیں۔ مثلاً بیماری یقدمہ بازی۔ موت، اچانک سفر۔ روپے کی گم شدگی وغیرہ۔ اس قسم کے اخراجات ہنگامی بھی ہوتے ہیں اور نامعلوم بھی۔ ایک سمجھدار صارف جو یہ چاہتا ہے کہ وہ کم سے کم روپے صرف کر کے زیادہ سے زیادہ افادہ حاصل کرے۔ اس کی چابکدستی کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ وہ دوسری اور تیسری قسم کے اخراجات پر نظر رکھے۔ دوسری قسم کے اخراجات میں کفایت سے کام لے اور تیسری قسم کے اخراجات کے لئے ہمیشہ معقول رقم مخصوص رکھے۔ تاکہ ایسا نہ ہو کہ وقت کے وقت وہ روپیہ ڈھونڈتا

پھرے ۔ پھر دانشمندی کا تقاضا یہ ہے کہ وہ حتی المقدور ہنگامی اخراجات کا پیشگی اندازہ کرے اور ان کے لئے پوری طرح تیار ہو ۔ زندگی کے نشیب و فراز اور زمانے کے گرم و سرد میں بہت سے ایسے اخراجات پڑ جاتے ہیں ۔ جو ہمیں جبر و اکراہ ہی سے قبول کرنا پڑتے ہیں ۔ لیکن جہاں خرچ کرنا ہے، وہاں کوئی اور چارۂ کار نہیں ۔ سوائے اس کے کہ خندہ پیشانی سے سوچ سمجھ کر خرچ کیا جائے ۔ اس لئے یاد رکھئے کہ اگر ہنگامی اخراجات آ پڑیں ۔ تو گھبرانے، فکر مند ہونے اور حالات کو بُرا بھلا کہنے کی بجائے اپنی صلاحیتوں سے کام لے کر ہنگامی حالات سے عہدہ برآ ہونے کی مردانہ کوشش کیجئے ۔ آپ محسوس کریں گے کہ یہ طریق کار زیادہ مفید اور آسان ہوگا ۔

آپ کے اخراجات کی وسعت اور بجٹ کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ اپنے دوسری اور تیسری قسم کے اخراجات کے ضمن میں کیا تدابیر کرتے ہیں ۔ دور بینی ۔ ہوشیاری و چستی ۔ موقعہ شناسی ۔ حالات کا مطالعہ ۔ بزرگوں اور دوستوں سے مشورہ ۔ آپ کو اس سلسلے میں بہت حد تک مدد دے سکتا ہے ۔

مستقل اخراجات کے بعد جو آمدنی بچ رہتی ہے ۔ اس کو اخراجات کی مختلف مدّوں پر تقسیم کرنے سے پہلے آپ کو چند ایسے اصول وضع کرنے ہوں گے ۔ جو آپ کے روزمرہ اخراجات کی رہنمائی کر سکیں ۔ اور ایسا طریق عمل اختیار کرنا ہوگا جو ان اصولوں کے مطابق ہو ۔ نیز آپ کو اپنے حالات اور مستقبل کو پیش نظر رکھ کر گھریلو بجٹ تیار کرنا ہوگا ۔ یہ کام آسان نہیں ہے ۔ لیکن محنت ۔ خلوص اور کفایت سے آپ نہ صرف اپنی موجودہ زندگی کو معقول رہائشی معیار سے ہمکنار کر سکتے ہیں ۔ بلکہ مستقبل میں آپ بتدریج بہتر سے بہتر رہائشی معیار حاصل کرنے کے اہل ہو سکتے ہیں ۔

آمدنی کی تقسیم بہ ظاہر بڑا آسان کام ہے۔ آپ اپنی آمدنی کو خوراک، پوشاک، تعلیم میں آسانی سے تقسیم کر سکتے ہیں۔ لیکن نہیں۔ یہ تو ہر عامی کر سکتا ہے۔ ہم جس کام کے لئے آپ کو تیار کر رہے ہیں۔ وہ مشکل نہیں ہے۔ تاہم کچھ قوانین ایسے ہیں۔ جن پر عمل پیرا ہو کر ہی آپ اس کام کو سرانجام دے سکتے ہیں۔ ذیل میں ہم ان قوانین کا اجمالی ذکر کرتے ہیں

(۱) آپ کو سب سے پہلے یہ طے کرنا ہے کہ آپ کس قسم کی روزمرہ زندگی بسر کرنا چاہتے ہیں۔ اس کا انحصار اس پیشے اور ماحول پر ہوگا جس سے آپ متعلق ہیں۔ اگر آپ کلرک، استاد یا اسٹیشن ماسٹر ہیں۔ تو آپ کو اپنی "سفید پوشی" کا خیال رکھنا پڑے گا۔ یہ نہیں ہوسکتا کہ آپ دھوتی باندھ کر ڈیوٹی پر چلے جائیں۔ اسی طرح یہ بھی ضروری نہیں کہ آپ قیمتی اور جدید ترین وضع میں کام پر جائیں۔ آپ کو دیکھنا یہ ہے کہ اپنی محدود آمدنی میں کس قسم کا لباس موزوں اور درست رہے گا۔ اگر آپ انگریزی سوٹ کی گرانی کے متحمل نہیں ہوسکتے تو قمیض شلوار، قمیض پاجامہ یا کوئی اور مشرقی لباس زیبِ تن کیجئے۔ شرط جامہ زیبی ہے نہ کہ کوئی مخصوص لباس۔ دوسری بات لباس کی کوالٹی ہے۔ اگر آپ قیمتی کپڑا خریدیں۔ لیکن کسی گھٹیا درزی سے سلوائیں۔ تو محنت برباد گناہ لازم والی بات ہو جائے گی۔ آپ ذرا سی محنت اور تلاش سے ایسے کپڑے مارکیٹ سے خرید سکتے ہیں۔ جو خوش وضع، پائیدار اور خوش رنگ ہوں۔ اور سب سے بڑھ کر یہ کہ مناسب قیمت کے ہوں۔ اب ان کو کسی آزمودہ درزی سے سلوا لیجئے۔ آپ اپنے دوستوں، عزیزوں اور دوسرے ملنے والوں کے لباس کی تراش خراش دیکھتے ہی رہتے ہیں۔ اگر کسی کا لباس پسند آجائے

تو اس کے درزی کو اپنا لیجئے۔ معمولی سا کپڑا بھی اچھے درزی کے ہاتھوں خوش نما بن جاتا ہے۔

تیسری بات اس سلسلے میں آپ کے لباس کی تعداد ہے۔ آپ کی آمدنی محدود ہے۔ لیکن آپ انسان ہیں اور اس لئے تنوع پسند۔ آپ کا جی چاہتا ہے کہ آپ قسم قسم کے جدید فیشن کے کپڑے پہنیں۔ لیکن صاحب! یہ تو کوئی بات نہ ہوئی۔ جامہ زیبی اور خوش پوشاکی کا دارومدار آپ کے وارڈروب میں ٹنگے ہوئے کپڑوں کی تعداد پر نہیں ہوتا۔ ہم نے ایسے نو دولتوں کو دیکھا ہے جن کے پاس ڈھیروں کپڑے ہیں۔ دن میں وہ کئی کئی بار کپڑے بدلتے ہیں۔ لیکن معلوم یہ ہوتا ہے کہ کپڑے انہوں نے نہیں پہنے بلکہ کپڑوں نے ان کو پہن رکھا ہے۔ ہمارا کہنا یہ ہے کہ چند کپڑے سلوائیے۔ ایسے کپڑے جو مضبوط، خوش رنگ اور اچھے سلے ہوئے ہوں۔ انہیں سلیقے سے رکھیئے۔ طریقے سے پہنئے۔ پھر دیکھیئے۔ آپ کا شمار خوش لباسوں میں ہوتا ہے یا نہیں۔ کپڑے پہننے کی بات چلی ہے تو ہم یہ بھی عرض کر دیں کہ ہر لباس کا اپنا ایک وقت اور موقع محل ہوتا ہے۔ صبح شام ہر جگہ ایک سے لباس میں رہنا مناسب ہے نہ با کفایت۔ دفتر، فیکٹری، فارم اور دوکان یا بازار میں ایک قسم کا لباس پہن کر مت پھریئے۔ اچھے کپڑوں کو اچھے موقعوں کے لئے مخصوص رکھیئے۔ بے تکلف دوستوں کے پاس جاتے ہوئے زیادہ قیمتی اور بھڑک دار کپڑے مت پہنئے گھر میں عام کپڑے پہنئے۔ ہمارے ایک دوست گزیٹڈ افسر ہیں۔ بڑے خوش پوشاک اور جامہ زیب۔ لیکن گھر پر وہ سوا روپے گز کے کپڑے کا بنا ہوا لباس شب خوابی پہنتے ہیں۔ جو اپنے اچھے ڈیزائن اور رنگوں کی وجہ سے بڑی بہار دیتا ہے۔

اگر آپ طالب علم ہیں۔ تو آپ کو سادہ لباس استعمال کرنا چاہئے۔ صاف ستھرا اور اچھے ڈیزائن کا معمولی کپڑا بھی اچھی سلائی سے اچھا بن جاتا ہے۔ چند کپڑے بنائیے۔ انہیں سنبھال کر رکھئے۔ اور طریقے سے پہنئے۔ لباس یہ سمجھ کر پہنئے کہ یہ ایک ضرورت ہے۔ ایک ذریعہ ہے کسی اہم مقصد کے حصول کا۔ پھر دیکھئے آپ کم سے کم داموں میں خریدا ہوا لباس پہن کر بھی مطمئن پھر سکیں گے۔

بے موسم اور بلا ضرورت کپڑا مت خریدیئے۔ کوئی کپڑا اس لئے مت خریدیئے کہ آپ کے ساتھی۔ دوست یا دشمن نے وہی کپڑا خریدا ہے۔ رواداری میں کپڑا مت خریدیئے۔ ایسی خرید بالعموم بے وقت، مہنگی اور وقتی جذبے کے تحت عمل میں آتی ہے۔ یاد رکھئے۔ آپ اپنی محدود آمدنی کے ساتھ Fшіаt ωнтн тне ... moneт پر عمل پیرا نہیں ہو سکتے۔ اس کی استطاعت صرف لکھ پتی لوگوں ہی کو ہوتی ہے۔ حوصلے اور حسرت وارمان کی اور بات ہے۔ لیکن استطاعت کا مسئلہ ابتدائی اور بنیادی ہے۔ آپ چاہتے ہیں اپنا گھریلو بجٹ متوازن کرنے۔ بلکہ آپ ایک فاضل گھریلو بجٹ بنانا چاہتے ہیں۔ پھر اندھا دھند پیروی۔ فیشن کا جنون اور لاابالی خریداری چہ معنی دارد ؟

آپ اپنی آمدنی کو مذکورہ بالا دوسری اور تیسری مدوں پر تقسیم کر رہے ہیں۔ یہ تقسیم ایک خاص معیارِ زندگی اور رہائشی معیار کے پیشِ نظر کی جارہی ہے۔ چنانچہ کپڑے کی خرید آپ نے اسی معیار کے مطابق کی ہے۔ اب آپ خوراک کے لئے کچھ رقم مخصوص کرنا چاہتے ہیں۔ یاد رکھئے۔ آپ کی معاشی جدوجہد کا بنیادی محرک پیٹ ہے۔ بھوک کا مسئلہ مادی زندگی کا سب سے بڑا مسئلہ ہے۔ انسان اپنی

جد و جہد کی ابتداء قوتِ لا یموت کے نقطۂ نظر سے کرتا ہے ۔ زندگی کی آسائشات اور تعیشات کا خیال پیٹ بھر کر روٹی ملنے کے بعد آتا ہے ۔ ہماری ان گزارشات کا مقصد یہ ہے کہ خوراک کی مد بڑی اہم مد ہے ۔ نچلے اور درمیانہ طبقے کی کل آمدنی کا پچاس ساٹھ فیصد حصہ خوراک پر صرف ہو جاتا ہے ۔ اس لئے آپ کا فرض ہے کہ اس اہم مد کے لئے روپیہ مخصوص کرتے وقت بعض اصولوں کو مدِ نظر رکھیں ۔

ہم کھاتے اس لئے ہیں کہ زندہ رہیں ۔ جو لوگ کھانے کے لئے زندہ ہیں ۔ وہ حیوانوں کی سطح پر ہیں ۔ کولہو کا بیل سارا دن کولہو پیلتا ہے ۔ اور دو وقت بھوسہ چارہ کھا کر مطمئن ہو جاتا ہے ۔ یہی حال کمہار کے گدھے کا ہے ۔ وہ کام کرتا ہے اور دھانے میں بھوسہ چارہ پا کر خوش ہو جاتا ہے ۔ زیادہ بھوک لگی ۔ تو کھلے کھیتوں میں چر لیتا ہے ۔ انسان بیل اور گدھے سے بہت بلند جاندار ہے ۔ اگر وہ اپنا مقصدِ حیات کام و دہن کے لذائذ ہی کو بنا لے ۔ تو پھر اس کی انسانیت کا خدا حافظ ۔ انواع و اقسام کے کھانے، روغن اور چربی سے بھرپور غذائیں ۔ مقوی اور قیمتی خوراکیں ہر کہیں مل جاتی ہیں ۔ بشرطیکہ انسان اپنی قوتِ بازو سے ان کو حاصل کرنے کا اہل ہو ۔ لیکن سوال یہ ہے کہ کیا اسے ان لذائذ و نعائم پر ٹوٹ پڑنا چاہیئے ۔ یاد رکھیئے ۔ سادہ ۔ متوازن اور تھوڑی غذا صحت کے لئے زیادہ مفید ہے ۔ غذا میں لذت سے زیادہ غذائیت کا عنصر ہونا چاہیئے ۔ یورپ کے لوگ اپنی خوراک کا چارٹ بنوا کر ان کے مطابق خورد و نوش کا اہتمام کرتے ہیں ۔ اس طرح یہ فائدہ رہتا ہے کہ اُن کی غذا میں نمکیات ، کلوریز ، وٹامن اور تمام ضروری اجزا مناسب مقدار میں آ جاتے ہیں ۔ یہی وجہ ہے کہ یورپ میں اوسط صحت اور اوسط عمر ایشیا کے

مقابلے میں واضح طور پر زیادہ ہے۔ ایشیا، بالخصوص پاکستان میں لوگ مٹھائیاں اور مرچ مصالحہ کی بنی ہوئی خوراکیں بڑی رغبت سے کھاتے ہیں۔ یہاں کچھ لوگ بھوکے مرتے ہیں۔ اور کچھ ضرورت سے زیادہ کھاتے ہیں۔ متوازن، مناسب اور صحت بخش غذا یہاں کم ہی لوگوں کے دسترخوان پر نظر آتی ہے۔

آپ غذا کے لئے جو رقم مخصوص کر رہے ہیں۔ اس سے زیادہ سے زیادہ افادہ وتسکین حاصل کیجئے۔ مثلاً سبزیوں۔ گوشت۔ انڈوں۔ دودھ۔ دالوں اور سلاد کا ایک چارٹ اپنے ڈاکٹر سے بنواکر اس کے مطابق خوراک کا اہتمام کیجئے۔ بے تحاشا کھانے۔ باربار کھانے یا مقوی اور روغنی خوراک کھانے سے یہ کہیں بہتر ہے کہ آپ سادہ خوراک کھائیں۔ اچھا ناشتہ کریں۔ اس کے بعد دوپہر کا کھانا کھائیں جو سادہ اور ہلکا ہونا چاہیئے۔ اس کے بعد عشائیہ تک خوراک کو ہضم ہونے کا موقع دیں۔ اور کوشش یہ کریں کہ بعد دوپہر چائے اور اس کے لوازمات پیٹ کو بھرنے والے نہ ہوں۔ اس کے علاوہ کسی دوست کے گھر یا کسی تقریب پر موقع غنیمت جان کر اشیائے خورد نوش پر ٹوٹ پڑنے سے پہلے یہ سوچ لیجئے کہ آپ کا معدہ اور صحت اس کی متحمل بھی ہو سکے گی؟ یاد رکھیئے۔ حکماء کے نزدیک معدہ انسانی جسم کا نازک ترین اور حساس ترین حصّہ ہے۔ اس پر زیادہ بوجھ بالآخر عملِ انہضام کو تباہ کر سکتا ہے۔

ہم سمجھتے ہیں کہ مندرجہ بالا معروضات کی روشنی میں آپ خوراک اور پوشاک پر تقسیمِ رقوم ایک واضح نقطۂ نظر کے تحت کرنے کے اہل ہو چکے ہیں۔

اب تیسرا حصّہ آسائشات اور تعیشات کے لئے تقسیمِ رقوم کا ہے۔ جیب بیٹ

بھر روٹی مل جائے۔ تو انسان آسائش و آرام کے اسباب مہیا کرتا ہے۔ فرنیچر۔ موٹر سائیکل۔ موٹر کار۔ پنکھے۔ ریڈیو۔ سب سامان آسائش کے ضمن میں آتے ہیں۔ اس سے پیشتر کہ آپ ان کے لئے کچھ حصہ آمدنی کا مخصوص کریں۔ ایک بات یاد رکھیئے :۔

آسائشات اور تعیشات کے میدان میں اتنی دور مت نکل جایئے کہ پھر واپسی مشکل ہو جائے۔ گرم و سردِ زمانہ میں کئی بار آپ پر کوئی افتاد بصورت حادثہ، بیماری، بیکاری یا خسارہ پڑ سکتی ہے۔ اپنی زندگی اور رہائش کے معیار کو ایسا رکھیئے۔ کہ اگر تنگی اور مصیبت کا وقت آ جائے۔ تو آپ خندہ پیشانی سے اس کو کاٹ سکیں۔ یاد رکھیئے دن ایک سے کبھی نہیں رہتے۔ اپنے معیار کو اوج ثریا پر نہ لے جایئے۔ کہیں ایسا نہ ہو کہ زمانہ اس کو تحت الثریٰ میں پھینک دے۔

ہم کاروباری حضرات کو بالخصوص اس طرف متوجہ کریں گے کہ کاروبار غیر یقینی چیز ہے۔ روپیہ یوں بھی ڈھلتی چھاؤں ہے۔ لیکن کاروبار سے کمایا ہوا روپیہ جس طرح آتا ہے اسی طرح چلا بھی جاتا ہے۔ اگر آپ نے کسی موقع پر خوب کمایا ہے۔ تو اس میں سے ایک معقول رقم بُرے وقتوں کے لئے پس انداز کر لیجئے۔ آپ دیکھیں گے کہ کبھی نہ کبھی ایسا وقت آئے گا کہ یہ بچائی ہوئی رقم آپ کا سہارا بن جائے گی۔

ہم ایک ایسے خاندان کو جانتے ہیں۔ جو ٹھیکے پر زمین لے کر اس میں خربوزے کاشت کرتے تھے۔ خربوزے پک کر مارکیٹ میں آتے تو ان کے وارے نیارے ہو جاتے۔ دونوں وقت گوشت بھونا جا رہا ہے۔ دودھ کے پیپے لنڈھائے جا رہے ہیں۔ اور ایک جشن برپا ہے۔ لیکن ادھر خربوزوں کا موسم ختم ہوا۔ ادھر

ان کی بتی میں تیل بھی ختم ہوا۔ مرچیں پڑوسیوں سے مانگی جا رہی ہیں۔ صبح کا پکا ہوا سالن اگلی صبح تک چل رہا ہے۔ اور گھر میں ذرا ذرا سی بات پر تو تکار ہو رہی ہے۔ اس قسم کی زندگی بہرحال غیر مستحسن ہے۔

آمدنی کی مختلف مدات صرف پر تقسیم شعوری اور سوچی سمجھی منصوبہ بندی کا تقاضا کرتی ہے۔ آپ ذرا سی محنت اور سمجھ سے ان مدات پر رقموں کی تقسیم میں کمی بیشی سے اپنا مدعا حاصل کر سکتے ہیں۔ موقع محل، حالات، موجودہ آمدنی، گھریلو مسائل اور بچوں کے مستقبل کو پیش نظر رکھ کر اپنی آمدنی کے حصے بخرے کیجئے۔ کوئی وجہ نہیں کہ آپ کم سے کم خرچ سے زیادہ سے زیادہ افادہ حاصل نہ کر سکیں۔

گھریلو میزانیئے کا قانون

اینجل ایک جرمن معیشت دان ہوا ہے۔ جس نے بے شمار گھرانوں کے بجٹ ملاحظہ کئے۔ اور اپنی تحقیقات کی بنا پر جو نتائج اخذ کئے۔ ان کو ایک عمومی قانون کی حیثیت دے دی۔ ماہرین معیشت اس کو "اینجل کا فیملی بجٹ کا قانون" کہتے ہیں۔ یہ قانون مجموعی طور پر درج ذیل کیا جاتا ہے۔ گھریلو بجٹ ترتیب دینے، اس میں کمی بیشی کرنے اور اس کو مفید بنانے کے لئے اس قانون کا مطالعہ بڑا ضروری ہے۔

اینجل نے گھریلو بجٹ کا ایک گوشوارہ ترتیب دیا ہے۔ جس کے ایک خانے میں خرچ کی مدیں اور باقی ماندہ خانوں میں نچلے۔ اوسط اور فارغ البال کنبوں کے ہر مد پر فیصد اخراجات درج ہیں۔ ہم فرض کرتے ہیں۔ کہ صارف کو سو روپیہ مختلف مدوں پر خرچ کرنا مقصود ہے۔ اینجل کے نقطۂ نظر سے اس کی مکمل تفصیل یہ ہوگی[1]

خرچ کی تفصیل	مزدور کنبہ	متوسط کنبہ	فارغ البال کنبہ
خوراک	62 %	55 %	50 %
لباس	16 %	18 %	18 %
کرایہ مکان	12 %	12 %	12 %

[1] اس گوشوارے کے لئے ہم "نئی تعمیر منزل" کے مولف پروفیسر محمد داؤد کے ممنون ہیں۔ (طارق)

خرچ کی تفصیل	مزدور کنبہ	متوسط کنبہ	فارغ البال کنبہ
روشنی ایندھن	5 %	5 %	5 %
تعلیم	2 %	3.5 %	5.5 %
پانی	1 %	2 %	3 %
علاج معالجہ	1 %	2 %	3 %
متفرقات	1 %	2.5 %	3.5 %
میزان	100	100	100

مندرجہ بالا میزانئے سے چند عمومی نتیجے اینجل نے اخذ کئے ہیں۔

(ا) آمدنی میں اضافے کے ساتھ ساتھ خوراک پر فی صد خرچ کم ہوتا جاتا ہے۔

(ب) آمدنی میں اضافے کے ساتھ لباس۔ کرایہ مکان۔ روشنی اور ایندھن پر فیصد خرچ بدستور رہتا ہے۔

(ج) تعیشات، تفریحات اور ثقافتی ضروریات پر فیصد خرچ آمدنی میں اضافے کی شرح کے برابر ہوتا ہے۔

یہ عمومی نتیجے ہر میزانئے پر اور ہر حالت میں اطلاق پذیر نہیں ہیں۔ اینجل کا کہنا ہے کہ اکثر میزانئے اس مثالی میزانئے سے ملتے جلتے ہوتے ہیں۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ یہ مثالی میزانیہ واقعی مثالی ہے اور عالمگیر حیثیت رکھتا ہے۔ تاہم پاکستان کے مخصوص حالات کے پیش نظر اس میں کچھ جزوی تبدیلیاں یا ترمیمیں ضروری ہیں۔ مثلاً پاکستان کے متوسط طبقے کے لوگ خوراک سے زیادہ لباس پر خرچ کرنا پسند کرتے ہیں۔ یا مزدور طبقے کا خوراک پر فی صد خرچ اینجل کے 62 فیصد خرچ سے زیادہ

ہوتا ہے۔ یا اعلیٰ طبقے کے لوگوں کا خرچ خوراک پر ۵۰ فیصد سے کم ہوتا ہے۔
اس طرح درمیانہ اور اونچے طبقے کے تعلیمی و طبی اخراجات بیشتر مثالی بجٹ
سے زیادہ ہوتے ہیں۔ کرایہ مکان پر مزدور طبقے کا خرچ برائے نام ہوتا ہے کیونکہ
عموماً وہ ایک کمرے کے کچے مکان میں رہتے ہیں۔ بہرحال ان عملی اختلافات کے
باوجود اینجل کے قانون کی اہمیت و افادیت میں زیادہ فرق نہیں پڑتا ہے۔ یہاں
آپ پوچھ سکتے ہیں کہ اس قانون کا مطالعہ آپ کے لئے کہاں تک مفید ہو سکتا ہے؟

اس قانون کا وجود ہی اس بات کی دلیل ہے کہ معیشت قومی میں گھریلو معاش
کو بنیادی حیثیت حاصل ہے۔ گھریلو بجٹ ایک ایسا مسئلہ ہے۔ جس پر گھر بھر کی
خوش حالی اور مادی آسائش کا انحصار ہوتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اینجل نے اس
مسئلے کی گہرائی تک پہنچنے کی کوشش کی ہے۔ آپ اس قانون کی روشنی میں مناسب
ترمیم کے بعد اپنا گھریلو میزانیہ ترتیب دے سکتے ہیں۔ یہ قانون آپ کو بتائے گا
کہ ایک عام آدمی کا میزانیہ کیسا ہوتا ہے۔ آپ اس کی وضع قطع کو دیکھ کر یہ
سوچ سکتے ہیں کہ آپ کے میزانیئے کی ہیئت میں بہتری کی بہترین صورتیں کیا
ہو سکتی ہیں۔ پھر آپ اپنی آمدنی میں اضافے کے ساتھ ساتھ اس قانون کی رہنمائی
میں خرچ کی مدوں میں مناسب ردوبدل کر سکتے ہیں۔ غرض اگر آپ بصیرت
اور بصارت رکھتے ہیں۔ تو یہ قانون آپ کے میزانیئے کی ترتیب، آمدنی کے
مناسب خرچ اور مختلف مدوں میں موزوں تبدیلی میں بے حد مفید ثابت ہو سکتا ہے۔
مثلاً آپ کے دو بچے بیک وقت کالج میں جا پہنچتے ہیں۔ اب ظاہر ہے کہ ان کی
تعلیم پر جو خرچ ہوگا۔ اس کا تناسب وہ نہیں ہو سکتا۔ جو اینجل کے میزانیئے میں

درج ہے۔ اب آپ یہ کریں گے کہ لیجل کے میزانیے کی مدعل اور ان کے تناسب کو سامنے رکھ کر کسی مد کو بھینچیں گے، کسی کو پھیلائیں گے۔ اور کسی کو اڑا دیں گے۔ غرض کچھ اس قانون کی مدد سے اور کچھ اپنے سوچ بچار سے آپ نئی صورت حال سے بخوبی عہدہ برآ ہو سکیں گے۔

آپ کا میزانیہ

میزانیہ کیا ہے؟ میزانیہ دراصل آپ کی آمدنی خرچ کی جزیات و تفصیلات کا وہ گوشوارہ ہے۔ جس کے ایک طرف آمدنی کے ذرائع اور دوسری طرف خرچ کی مدیں درج ہوں۔ میزانیہ کئی قسم کا ہوتا ہے۔

۱۔ متوازن میزانیہ : اس میں آمدنی اور خرچ برابر ہوتے ہیں۔

۲۔ فاضل میزانیہ : اس میں آمدنی خرچ سے زیادہ ہوتی ہے۔

۳۔ خسارے کا میزانیہ : اس میں خرچ آمدنی سے بڑھ جاتا ہے۔

ہر صارف کی خواہش ہوتی ہے کہ اس کا میزانیہ فاضل ہو۔ ناموافق حالات میں وہ کم سے کم متوازن میزانیہ ترتیب دینے کی کوشش کرتا ہے۔ اور اگر حالات بالکل بگڑ جائیں یا اس کے قابو میں نہ رہیں تو پھر خسارے کا میزانیہ ناگزیر ہو جاتا ہے۔ اس سے پیشتر کہ ہم اس پر مزید بحث کریں یہ ضروری معلوم ہوتا ہے کہ ہم ایک متوسط درجے کے صارف کا میزانیہ ترتیب دیں۔

آمدنی کے ذرائع		خرچ کی مدات	
صارف کی سالانہ تنخواہ ۔	2400-0-0	خوراک ۔	1200-0-0
جائیداد کا سالانہ کرایہ ۔	400-0-0	لباس ۔	500-0-0
دیگر ذرائع آمدنی ۔	200-0-0	کرایہ مکان ۔	300-0-0
کل سالانہ آمدنی	3000-0-0	ایندھن روشنی ۔	100-0-0

خرچ کی مدات

تعلیم -	200-0-0
طبی سہولتیں -	100-0-0
تفریحات -	120-0-0
اخبار۔رسالے۔کتب۔	100-0-0
متفرقات	200-0-0
میزان	2820-0-0

فاضل آمدنی 180-0-0

یہ میزانیہ فاضل ہے۔لیکن 180 روپے کی سالانہ بچت محض برائے نام ہے۔ اگر صارف کے گھر پر کوئی افتاد آپڑے۔یا کوئی مہنگائی خرچ نکل جائے۔تو یہ برائے نام فاضل بجٹ خسارے کے بجٹ میں بدل سکتا ہے۔مہنگائی کے اس زمانے میں صارف کے لئے اخراجات کو کم کرنا بے حد مشکل ہے۔ہمارا صارف ایک تعلیم یافتہ ملازم ہے۔اچھے لوگوں کے درمیان رہتا ہے۔دو بچے زیر تعلیم ہیں۔ایک جوان بچی فارغ التحصیل ہے۔اس کی شادی کے اخراجات کا اہتمام اس کے ذمے ہے۔ ان نارمل گھریلو حالات میں وہ کس طرح اتنی رقم پس انداز کر سکتا ہے کہ اس کا رہائشی معیار بھی پست نہ ہو۔اور میزانیہ بھی اتنا فاضل ہو کہ وہ اپنی موجودہ اور مستقبل کی ضروریات پوری کر سکے۔یہ فدا ایٹرھی کھیر ہے۔لیکن ہم اپنے صارف کو چند تدابیر سمجھاتے ہیں تاکہ وہ اس دلدل سے باہر نکل سکے۔

اگر اس کی سالانہ آمدنی یکساں رہے۔تو صارف کے میزانیے کی رُو سے صرف

برائے نام رقم پس انداز ہوتی ہے۔ اب بچت میں اضافے کی ایک ہی صورت ہے کہ وہ ایک یا ایک سے زائد مدپر اپنے اخراجات میں کمی کر دے۔ معیشت کا اصول یہ ہے کہ جب صارف اپنے اخراجات میں کمی کرتا ہے تو پہلی زد تعیشات اور آسائشات کی اشیاء پر پڑتی ہے۔ ضروری اشیاء مثلاً گرم کپڑے یا خوراک میں کمی بڑی شاذ ہوتی ہے۔ اس کی وجہ ظاہر ہے کہ ضروریات بہرحال ضروریات ہیں۔ ان کے بغیر زندگی زندگی نہیں رہتی۔ اب اس اصول کے تحت ہمارا صارف پہلا قدم یہ اٹھائے گا کہ وہ تفریحات کی مد (۱۲۰ روپے) میں نمایاں کمی کر دے گا۔ وہ پکچر کمتر دیکھے گا۔ سیر و تفریح کو کمتر جائے گا۔ اور دوستوں کو بس کبھی کبھار مدعو کرے گا۔ دوسری کمی وہ لباس اور کتب کے اخراجات میں کرے گا۔ وہ اخبار اور کتابیں خریدنا بند کر دے گا۔ اور اس کی بجائے شاید کسی قریبی لائبریری کا ممبر بن جائے گا۔ جہاں تک لباس کا تعلق ہے۔ وہ پرانے کپڑوں کو زیادہ احتیاط سے استعمال کرے گا۔ نئے کپڑے شدید ضرورت ہی کے وقت بنائے گا۔ اور اس طرح ۵۰۰ روپے سالانہ کی بجائے شاید ۴۰۰ روپے میں گزارہ کر سکے گا۔ ادھر لباس اور سیر و تفریح کی مدوں سے اس نے تقریباً ۲۰۱ روپے بچا لئے ہیں۔ اس طرح مجموعی طور پر وہ سالانہ اخراجات میں تقریباً پونے دو سو روپے کی کمی کر دے گا۔ اب اس کی مجموعی بچت پونے چار سو روپے ہو جائے گی۔ اس کے باوجود اگر وہ یہ محسوس کرتا ہے کہ مستقبل کے اخراجات کی کفالت مثلاً بچی کی شادی کے لئے یہ رقم ناکافی ہے۔ تو پھر ایک ہی راستہ رہ جاتا ہے کہ وہ ضروریات مثلاً خوراک پر بھی اخراجات میں کچھ نہ کچھ کمی کرے‘‘۔ یہ ایک ناخوشگوار کمی ہو گی۔ لیکن

مرتا کیا نہ کرتا۔

آپ نے ملاحظہ کیا کہ ایک نارمل میزانیہ اینجل کے میزانیئے سے بہت حد تک ملتا جلتا ہے۔ لیکن ہنگامی میزانیہ کئی قسم کی اہم تبدیلیوں کا حامل ہوتا ہے۔ ہنگامی ضروریتیں نارمل میزانیئے کا حلیہ بگاڑ کر رکھ دیتی ہیں۔ لیکن ان حالات میں دانشمند اور مستقل مزاج انسان جی نہیں چھوڑتا۔ وہ ان حالات کو ایک چیلنج سمجھ کر قبول کرتا ہے۔ اس کا نقطۂ نظر خودرحمی نہیں ہوتا۔ وہ یہ سمجھتا ہے کہ جوں توں اسے اس مشکل کا اپاؤ کرنا ہے۔ پھر فکرمند ہونے اور جی ہارنے سے حالات اور خراب ہو جائیں گے۔ کیوں نہ بدتر حالات کی تلخی کو کم سے کم کرنے کی کوشش کی جائے۔ اور اس کا ایک ہی راستہ ہے کہ جی دار سپاہی کی طرح مردانہ جو کھمی لڑائی لڑی جائے۔ کبھی خود چرکا کھایا کبھی پالا مار لیا۔ امیرؔ نے ایسے ہی حالات کے پیش نظر تو کہا ہے ؎

فتح و شکست تو نصیبوں کے ہاتھ میں ہے امیرؔ
مقابلہ تو دلِ ناتواں نے خوب کیا

کساتنا میزانیہ

جب ہم کسی گھرانے کا کساتنا (Tight) میزانیہ ملاحظہ کرتے ہیں۔ تو بے اختیار ہمیں وہ نٹ یاد آجاتا ہے۔ جو ایک کسے ہوئے رستے پر قدم قدم چلتا ہے۔ کسے تنے میزانیئے والے گھرانے اس نٹ کی طرح پھونک پھونک کر قدم رکھتے ہیں۔ تاکہ ایسا نہ ہو کہ بے احتیاطی کا ذرا سا مظاہرہ ان کو چاروں شانے چت گرا کر رکھ دے۔ نٹ ہی کی طرح ان کے اعصاب میں ایک کھنچاؤ، ایک تناؤ پایا جاتا ہے۔

کساتنا میزانیہ کیا ہے؟ اس کی عمومی تعریف ذرا مشکل سے ہو سکتی ہے۔ یہ البتہ کہا جا سکتا ہے کہ ایسے میزانیے کا ایک سوراخ بند کرنے کے لئے اس میں دوسرا سوراخ کرنا پڑتا ہے۔

اس میزانیئے کی پہلی قسم یہ ہے کہ آمدنی اور خرچ کی مدیں سرتاسر برابر ہوں۔ گویا ندی کے پانی کی طرح روپیہ ایک طرف سے آئے اور دوسری طرف بہہ جائے۔ اس میزانیئے کی خرابیاں ظاہر ہی نہیں اظہر ہیں۔ یعنی ذرا سی ہنگامی صورت حال، تھوڑی سی کمی بیشی، برائے نام سی تبدیلی اس کے جامۂ تنگ کو دریدہ کر دینے کے لئے کافی ہوتی ہے۔ ایسے میزانیئے کو ترتیب دینا اور اس پر کاربند ہونا واقعی تنے ہوئے رستے پر چلنا ہے۔

دوسری قسم ایسے میزانیئے پر مشتمل ہے۔ جس میں بچت کی خاطر کم سے کم روپے

ے زیادہ سے زیادہ افادہ حاصل کرنے کی توقع (کوشش نہیں) پائی جاتی ہو۔ اس میں "پائی پائی" کا حساب کیا جاتا ہے۔ جس کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ کس طرح فلاں فلاں پائی خرچ کئے بغیر مطلوبہ بچت حاصل کی جائے۔ بلکہ اس سے بھی زیادہ بچت ہو جائے۔ کنجوس گھرانوں کے میزانیئے اس صف میں شامل کئے جا سکتے ہیں۔

تیسری قسم اس میزانیئے پر محیط ہے۔ جس میں اخراجات کی مختلف مدوں کو مختلف "پائی روک خانوں" میں تقسیم کر دیا گیا ہو۔ اس قسم کا میزانیہ گھر والوں کے لئے دردِ سر بن جاتا ہے کہ اس میں لچک نام کو بھی نہیں ہوتی۔ کوشش یہ کی جاتی ہے کہ مختلف مدوں پر جو روپیہ صرف ہو وہ مجوزہ خرچ سے ادھر ادھر بالکل نہ ہونے پائے۔ ایسا میزانیہ ان گھروں سے خاص ہے جو صرف دولت کے اصولوں سے واقف نہیں ہوتے۔ یا ان کے اندر لچک نہیں پائی جاتی۔

ان سب میزانیوں کی مشترک خصوصیت غیر لچکداری ہے۔ ان کے ترتیب دینے والے میزانیوں ہی کو مقصود بالذات سمجھ لیتے اور ان کے گورکھ دھندوں میں عمرِ عزیز ضائع کر دیتے ہیں۔

میزانیہ دراصل ایک کوشش ہے جو صارف اس غرض کے تحت کرتا ہے۔ کہ آمدنی کے ذرائع اور خرچ کی مدیں اس کے سامنے واضح صورت میں موجود رہیں۔ تاکہ حساب کتاب میں صفائی، ترتیب اور توازن برقرار رہ سکے۔ گویا میزانیہ کوئی مقدس چیز نہیں ہے کہ اس میں تحریف یا تبدیلی گناہ سمجھی جائے۔ بلکہ عقل اور تجربے کا تقاضا ہوتا ہے کہ میزانیئے میں بدلے ہوئے حالات کی روشنی میں تبدیلی کر دی جائے۔

انسانی طبیعت تلون اور تنوّع کی حامل ہوتی ہے۔ یہی اصول حالات پر بھی اطلاق پذیر ہوتا ہے۔ کبھی مارکیٹ میں جاکر دیکھئے تو معلوم ہوگا کہ اشیاء کی قیمتوں میں دن میں کئی کئی بار اتار چڑھاؤ ہوتا رہتا ہے۔ اسی طرح گھر کے اندر اور باہر کے حالات میزانیے پر اثر انداز ہوتے رہتے ہیں۔ مثلاً آپ نے گندم کے لئے ماہانہ ۲۵ روپے مخصوص کر رکھے ہیں۔ اب اگر گندم کا بھاؤ تیز ہو جائے۔ تو یہ کوشش فضول ہوگی کہ گندم کے استعمال میں کمی کر دی جائے۔ اس کی بجائے آپ کو یہ کرنا چاہیئے کہ آسائش یا ترجیحی طور پر تعیش کی کسی مد سے کچھ رقم گندم کی رقم میں شامل کر کے اس کمی کو پورا کر دیں۔ جو گندم کی قیمت میں اضافے کی وجہ سے پیدا ہو گئی ہے۔ اسی طرح اگر کسی وجہ سے کسی مد سے کچھ رقم پس انداز ہو جائے۔ تو یہ دانش مندی نہیں ہے کہ اس مد پر ضرورت سے زیادہ خرچ کر کے مجوزہ رقم کو ختم کر دیا جائے۔ اس کی بجائے بچی ہوئی رقم کو یا تو بچت کے خانے میں ڈال دینا چاہیئے یا کسی اور مد میں شامل کر دینا چاہیئے۔

کسا تنا میزانیہ کئی مالی۔ گھریلو اور ذہنی و اعصابی خرابیوں۔ تلخیوں اور جھگڑوں کا پیش خیمہ ہو سکتا ہے۔

دانشمندی کا تقاضا یہ ہے کہ آپ میزانیے میں معقول لچک پیدا کر کے اس کو زیادہ سے زیادہ قابلِ عمل بنائیں۔ اس ضمن میں یہ بات قابلِ ذکر ہے کہ میزانیے کی ترتیب میں کبھی کبھار نئے نئے تجربات کرتے رہنا چاہیئے۔

میزانیے کی ترتیب کے بعد اس کے اس پہلو پر برابر نظر رکھنی چاہیئے کہ کہیں اس میں دراڑیں تو پیدا نہیں ہو گئیں۔ یعنی ایسا تو نہیں ہے کہ کچھ رقوم بے نام

مدوں پر ضائع ہو رہی ہیں۔ یا کچھ رقوم مجوزہ اندازے سے بڑھ رہی ہیں ۔ اس نوع کی سب درزیں بند کر دینی چاہئیں ۔ تاکہ میزانیئے کا وجود قائم رہ سکے ؛

Scanned by CamScanner

چند مثالی بجٹ

جیسا کہ پچھلے باب میں اشارہ کیا گیا تھا۔ ہر صارف کا میزانیہ اس کے مخصوص گھریلو حالات کا عکاس ہوتا ہے۔ سکہ بند میزانیہ ہر گھر پر فٹ نہیں بیٹھتا۔ ملازم سوداگر۔ دوکاندار۔ سیلز ایجنٹ وغیرہ کی آمدنیوں اور اخراجات کی نوعیت مختلف اور بعض صورتوں میں متضاد ہوتی ہے۔ پھر کنبہ کی تعداد، رہن سہن کا خاندانی معیار، اروس پڑوس کا ماحول، مستقبل کا خیال، غرضیکہ بیسیوں چیزیں میزانیئے کی ہیئت پر اثر انداز ہوتی ہیں۔ میزانیئے کو عملی صورت دیتے وقت کئی چھوٹی بڑی مشکلات کا سامنا ہوتا ہے۔ اچھا صارف اپنے میزانیئے کو روا روی میں ترتیب نہیں دیتا۔ وہ اس کے تمام عوامل اور عواقب پر نظر رکھتا ہے۔ اور پھر یہ بھی ہے کہ ترتیب شدہ میزانیئے میں ہر مد پتھر پر لکیر نہیں ہوتی۔ صارف کا فرض ہے کہ وہ روزمرہ اخراجات کے پیش نظر اس میں مناسب تبدیلیاں کرتا رہے۔ اور ایک مد سے دوسری اور دوسری سے تیسری میں رقمیں منتقل کرتا رہے۔ لیکن ایسا کرنے میں اسے بڑی احتیاط اور باقاعدگی سے کام لینا چاہیئے۔ اور مجموعی بجٹ کو بہر حال متوازن رکھنے کی کوشش کرنی چاہیئے۔ ذیل میں ہم چند مثالی بجٹ پیش کرتے ہیں۔ مقصد یہ ہے کہ آپ مخصوص حالات کے تحت بجٹ کی ترتیب اور اس میں ترمیم و تبدیلی کے اصول و قاعدہ سے پوری آگاہی حاصل کر سکیں۔

مثال ۱ "ایک دوکاندار (رشید) کی سالانہ اوسط آمدنی چھ ہزار روپے ہے۔

اس کی آمدنی کا واحد ذریعہ ایک دوکان ہے ۔ وہ کرائے کے مکان میں رہتا ہے۔ اس کا کنبہ 7 افراد پر مشتمل ہے ۔ ایک بچہ کالج میں اور تین سکول میں تعلیم پاتے ہیں ۔ اس کی بیوی گٹھیے کی مریض ہے ۔ اور باپ بوڑھا اور بے کار ہے ۔ ان حالات میں وہ اپنا میزانیہ کیوں کر ترتیب دے ؟"

زید کی زندگی نارمل اور کنبہ اوسط تعداد پر مشتمل ہے ۔ اس کے علاوہ اس کے گھریلو حالات تقریباً نارمل ہیں ۔ سوائے اس کے کہ بیوی بیمار رہتی ہے ۔ ظاہر ہے کہ گھریلو کام کی انجام دہی کے لئے اسے ایک ملازمہ رکھنی پڑے گی ۔ اس کے میزانیئے کی ترتیب میں ایک اور بات کو مدنظر رکھنا ہوگا ۔ جو یہ ہے کہ وہ کاروباری ہے ۔ اور کاروباری آمدنی مستقل ہونے کے باوجود یقینی نہیں ہوتی ۔ ہم ان تمام حالات کو مدنظر رکھ کر اس کا میزانیہ ترتیب دیتے ہیں ۔

زید کا سالانہ میزانیہ

آمدنی	اخراجات	
6000 روپیہ	خوراک	2400-0-0
	کرایہ مکان	540-0-0
	کرایہ دوکان	240-0-0
	لباس	900-0-0
	ایندھن روشنی وغیرہ	350-0-0
	سالانہ سرمایہ کاری	700-0-0
	تعلیم	400-0-0
	تفریح	150-0-0
	متفرقات	200-0-0
	بچت	320-0-0
میزان 6000 روپے		6000-0-0

زید کا یہ بجٹ کئی پہلو سے قابل غور ہے۔ خوراک پر وہ تقریباً 42 ٪ خرچ کرتا ہے۔ جو بمشکل سات افراد کے لئے کفیل ہو سکتا ہے۔ وہ ایک معمولی مکان میں رہتا ہے۔ معمولی کپڑے پہنتا ہے۔ تفریحات پر بہت کم خرچ کرتا ہے۔ کیونکہ اول تو اسے تفریحات کے لئے وقت ہی نہیں ملتا۔ اور دوسرے گھریلو حالات اور کاروباری زندگی کے زیر اثر وہ اس مد کو زیادہ اہمیت نہیں دیتا۔ ہم دیکھتے ہیں کہ اس کا رہائشی معیار پست ہے۔ وہ نہ ڈھنگ کا کھاتا ہے نہ سلیقے کا پہنتا ہے۔ اس کی زندگی اور گھریلو ماحول بس کاروباری سا ہے۔ زندگی کی لطافتوں سے وہ یکسر ناآشنا ہے۔ بس اسے یہ فکر کھائے جاتی ہے کہ وہ بیک وقت گھریلو خرچ بھی پورا کرتا جائے اور دوکان میں سرمایہ کاری کے لئے کچھ رقم بھی پس انداز کرتا جائے۔ اس کے علاوہ وہ کچھ بچت بھی کرنا چاہتا ہے۔ تاکہ ہنگامی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لئے کچھ رقم بصورت نقدی اس کے ہاتھوں میں رہے۔ ظاہر ہے کہ وہ ایک عجیب چکر میں گھرا ہوا ہے۔ گھبراہٹ میں کبھی وہ بچت کو سرمایہ کاری کے لئے استعمال کرتا ہے اور کبھی کچھ سرمائے سے کسی ہنگامی غیر پیداآوری ضرورت کو پورا کرتا ہے۔

اب دو صورتیں ہیں۔ ایک یہ کہ موجودہ آمدنی کو وہ مختلف مدّوں پر کیوں کر تقسیم کرے کہ سب مدّوں کا مختتم افادہ مساوی ہو جائے۔ اور یوں وہ زیادہ سے زیادہ افادہ حاصل کر سکے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ وہ کوئی ایسا ٹھوس اقدام کرے۔ جس سے اس کی سالانہ آمدنی میں مستقل اضافہ ہو جائے۔

پہلی صورت میں زید کا میزانیہ ایسا ہے کہ اس میں اخراجات میں مزید کمی کرنا

ذرا مشکل نظر آتا ہے۔ البتہ وہ خوراک اور لباس کی مدوں میں کچھ کمی کر سکتا ہے۔ دوکاندار کے خورد و نوش اور لباس کا عام معیار کچھ زیادہ بلند نہیں ہوتا۔ اس لئے وہ اپنے ہم پیشہ لوگوں کی آنکھوں میں ذلیل ہوئے بغیر ان مدوں میں کچھ کمی کر سکتا ہے۔ پھر اگر کاروباری حالات سازگار ہوں۔ اور اسے ہنگامی نجی ضروریات کے لئے روپیہ درکار ہو۔ تو اسے سرمائے میں بھی کمی کرنے کے متعلق سوچنا ہوگا۔ اس کے برعکس اگر اس کے گھریلو حالات بہتر ہوتے نظر آئیں۔ مثلاً اس کی بیوی مددبصحت ہو۔ تو پھر وہ اپنی بچت کا کچھ حصہ سرمایہ کاری کے لئے استعمال کر سکتا ہے۔ اس طرح ردوبدل اور تجربوں سے وہ بالآخر اس قابل ہو جائے گا کہ اپنے نجی اور کاروباری مقاصد کو بیک وقت حاصل کر سکے۔

دوسری صورت میں اسے یہ سوچنا ہوگا کہ اس کے گھریلو افراد میں سے کوئی ایک فرد ایسا ہو۔ جو اس کا ہاتھ بٹا سکے یا اپنے طور پر کام کر کے اس کی آمدنی میں اضافہ کر سکے۔ ہم دیکھ چکے ہیں کہ زید کا ایک جوان لڑکا کالج میں زیر تعلیم ہے زید کی نظر انتخاب قدرتی طور پر اسی پر پڑے گی۔ وہ سوچتا ہے کہ ملازمت میں کیا رکھا ہے۔ اور پھر میرا لڑکا کچھ ایسا ذہین بھی نہیں ہے۔ اس لئے کیوں نہ اسے کاروبار میں شامل کر لیا جائے۔ یا اسے کسی علیحدہ چھوٹے موٹے کاروبار میں لگا دیا جائے۔ اس خیال کے پیش نظر وہ اپنے لڑکے کو کوئی چھوٹا موٹا کاروبار سپرد کر دے گا۔ اس اقدام کے دو فائدے اس کی نظر میں ہیں۔ ایک تو لڑکے کے تعلیمی اخراجات بند ہو جائیں گے۔ دوسرے وہ کچھ کمانے کے قابل ہو جائے گا۔ کاروباری ذہنیت اسے اس اقدام پر مجبور کرے گی۔ کاروباری لوگ چیٹ کاروبار

Scanned by CamScanner

پٹ منافع کے قائل ہوتے ہیں۔ وہ کم ہی اس بات کا انتظار کرتے ہیں کہ ان کی اولاد پندرہ سولہ برس تک تعلیم پانے کے بعد کہیں ان کا ہاتھ بٹائے۔ ان باتوں کے پیش نظر زید غالباً اپنے لڑکے کی تعلیم کا سلسلہ ختم کر دے گا۔ اور اسے کسی کاروبار میں لگا دے گا۔ اور اس کے مخصوص گھریلو حالات کے پیش نظر یہ دانشمندانہ فعل ہو گا۔۔ وہ دوکاندار ہے۔ اس کی اپنی ساکھ ہے گویا وہ اس قابل ہے کہ مالی ادارے یا پیشہ ور دوست سے کچھ رقم ادھار لے کر لڑکے کو کسی کاروبار میں لگا سکے۔

مثال ۲ "ایک سرکاری ملازم ۲۵۰ روپے ماہوار پہ ملازم ہے۔ اس کی بیوی مقامی سکول میں استانی ہے۔ چار بچے ہیں۔ دو زیر تعلیم ہیں۔ ایک نجی ملازم رکھا ہوا ہے۔ وہ کرائے کے مکان میں رہتے ہیں۔ ان کا بجٹ کیسا ہوگا؟"

مذکورہ بالا شخص ایک معقول ملازمت پر فائز ہے۔ لیکن مہنگائی کو مدنظر رکھ کر اس نے اپنی تعلیم یافتہ بیوی کو مقامی سکول میں ۸۰ روپے ماہوار پہ ملازم کروا دیا ہے۔ بچوں کی دیکھ بھال کے لئے گھر میں ایک نجی ملازم ہے۔ جو پندرہ روپے ماہوار تنخواہ اور روٹی کپڑے پر ملازم ہے۔ اس کے دوسرے گھریلو حالات نارمل ہیں۔ اس لئے اس کا بجٹ بھی نارمل ہو گا۔

ماہوار آمدنی		ماہوار اخراجات	
میاں کی آمدنی	250-0-0	خوراک -	145-0-0
بیوی کی آمدنی	80-0-0	لباس -	70-0-0
متفرق آمدنی	15-0-0	کرایہ -	25-0-0
میزان =	345-0-0		

ماہوار خرچ

تعلیم ۔	15 - 0 - 0
صحت ۔	5 - 0 - 0
تفریحات ۔	20 - 0 - 0
تنخواہ ملازم ۔	15 - 0 - 0
متفرقات ۔	15 - 0 - 0
ذاتی مکان فنڈ ۔	15 - 0 - 0
بچت ۔	20 - 0 - 0
میزان ۔	345 - 0 - 0

اس میزانیئے کی خاص باتیں یہ ہیں ۔ اس کنبے کا خوراک پر خرچ نہ کم ہے نہ زیادہ ۔ بس مناسب ہے ۔ لباس پہ البتہ ان کا خرچ نسبتاً زیادہ ہے ۔ جس کی وجہ یہ ہے کہ میاں بیوی دونوں ملازم ہیں ۔ اس لئے انہیں خوش پوشاک رہنا پڑتا ہے ۔ اسی طرح زیر تعلیم بچوں کے لباس پر بھی خاصا خرچ اٹھتا ہے ۔ وہ کرائے کے معمولی سے مکان میں رہتے ہیں ۔ لیکن دُور اندیش ہونے کی وجہ سے ہر ماہ پندرہ روپے ذاتی مکان کی تعمیر کے لئے مخصوص کر دیتے ہیں ۔ تنخواہ میں اضافے کے ساتھ وہ اس فنڈ میں کچھ زیادہ رقم ڈال سکیں گے ۔ اور یوں ملازمت سے سبکدوش ہونے سے کچھ عرصہ پہلے اپنا ذاتی مکان بنا سکیں گے ۔ یہ کام آسان نہیں ۔ لیکن وہ اس بات پر تلے ہوئے ہیں کہ انہیں سبکدوش ہونے کے بعد ایک چھوٹا سا خوبصورت بجی مکان چاہئے ۔ جہاں وہ بڑھاپے کے ایام سکون کے

ساتھ گزار سکیں۔ اس خیال کے زیر اثر وہ اپنا پیٹ کاٹ کر ذاتی مکان فنڈ جمع کر رہے ہیں۔ ان کے تعلیمی اخراجات معمولی ہیں۔ بیوی چونکہ استانی ہے اس لئے بچوں کو سکول میں فیس کی رعایت حاصل ہے۔ صحت کے اخراجات برائے نام ہیں۔ سرکاری ملازم ہونے کی حیثیت سے وہ اپنی بیماریوں کے بل حکومت کے خزانے سے وصول کر لیتے ہیں۔ وہ پڑھے لکھے اور خوش اوقات لوگ ہیں۔ اس لئے سیر و تفریح پر ہر ماہ بیس روپے خرچ کر دیتے ہیں۔ جو کچھ زیادہ بھی نہیں۔ گھر کے مخصوص حالات کے پیش نظر انہیں ایک ملازم رکھنا پڑا ہے۔ یہ ملازم ضروری بھی ہے اور مفید بھی۔ بیوی کی غیر موجودگی میں وہ گھر بار اور بچوں کو سنبھالتا ہے۔ اگر بیوی ملازمت چھوڑ کر گھریلو کام سنبھال لے۔ تو ان کی آمدنی میں کمی ہو جاتی ہے۔ اس وجہ سے وہ بدستور ملازم ہے۔

ہم دیکھتے ہیں کہ یہ کنبہ بڑی احتیاط اور محنت سے اپنی زندگی کو باعزت طریقے سے گزار رہا ہے۔ لیکن خرابی یہ ہے کہ اس کی بچت برائے نام ہے۔ کل بچے جوان ہوں گے۔ تو ان کی تعلیم۔ شادیوں اور دوسرے لوازم پر بہت خرچ اٹھے گا۔ جس کے لئے موجودہ شرح بچت کفایت نہیں کرے گی۔ اس صورت حال میں اس کنبے کا فرض یہ ہے کہ وہ اپنے خرچ کی مدوں میں مزید گنجائش پیدا کرے۔ مثلاً لباس کی مدیں۔ وہ لباس کی کوالٹی وہی رکھیں۔ لیکن کپڑوں کی تعداد ذرا کم کر دیں۔ پھر تفریحات کی مد میں بھی کمی کا امکان موجود ہے۔ کرایہ مکان اور ذاتی مکان فنڈ میں وہ کل ۱۰۵ روپے ماہوار خرچ کرتے ہیں۔ اس کی بجائے اگر وہ کسی سرکاری یا نیم سرکاری تعمیر مکانات سوسائٹی سے قرض لے کر اپنا چھوٹا سا

ذاتی مکان بنالیں ۔ تو بالآخر انہیں زیادہ مالی اور مادی فائدہ پہنچے گا ۔ یہ قرض انہیں معمولی شرح سود پر مل جائے گا ۔ اور آسان ماہوار اقساط میں ادا ہوتا رہے گا ۔

اسی طرح ایسے کنبے کو بعض قیمتی اشیاء خریدنی پڑتی ہیں ۔ مثلاً گھڑی ۔ سائیکل سلائی مشین ۔ پنکھا ۔ فرنیچر ۔ ایسی صورت میں پرائیویٹ کمپنیوں سے آسان اقساط پر یہ اشیاء خریدنا دانشمندی نہیں ہے ۔ اس قسم کی سودا بازی میں صارف کو نقصان ہوتا ہے ۔ بظاہر وہ اقساط کی ادائیگی کو آسان سمجھتا ہے ۔ لیکن یہ طریق خرید ہمیشہ بڑا مہنگا ہوتا ہے ۔ کیونکہ کمپنیاں اس قسم کے مال پر کافی سود چارج کرتی ہیں ۔

ایسی اشیاء کی خرید کو حالات کے بہتر ہونے تک ملتوی کرنا زیادہ مناسب ہوتا ہے ۔ یہ کنبہ پڑھے لکھے لوگوں پر مشتمل ہے ۔ وہ ایسی اشیاء ایک ایک کر کے حسب توفیق خریدیں گے ۔ اگر کسی چیز کی اشد ضرورت پڑی ۔ تو وہ اپنی جمع شدہ رقم سے یا اپنے کسی قریبی عزیز سے قرض حسنہ لے کر وہ چیز خریدیں گے

جہاں تک بچوں کی تعلیم کا تعلق ہے ۔ اس کنبے کا خیال ہے کہ وہ کسی معیاری بیمہ کمپنی سے بچوں کے نام پر ایک تعلیمی بیمہ پالیسی لیں گے ۔ اور کسی نہ کسی مد سے کھینچ کھانچ کر کچھ رقم اس کے لئے نکال ہی لیں گے ۔

مثال ۳ : ایک غیر معمولی بجٹ :- ایک شخص لاہور کی ایک پرائیویٹ کمپنی میں عارضی طور پر ملازم ہے ۔ ۵۰۰ روپیہ ماہوار پاتا ہے ۔ تین بچوں کا باپ ہے ۔ ماں باپ زندہ ہیں ۔ جو بیمار اور بوڑھے ہیں ۔ ملازمت غیر مستقل ہے ۔ بیوی ان پڑھ ہے ۔ اور بے دریغ خرچ کرتی ہے ۔ وہ لاہور میں ایک معمولی سے مکان میں رہتا ہے ۔ گھر میں مہمانوں کا تانتا بندھا رہتا ہے ۔ ان غیر معمولی

حالات میں وہ کیوں کر متوازن بجٹ بنا سکتا ہے ؟

ظاہر ہے کہ ایسے ملازم کا بجٹ غیر معمولی بجٹ ہوگا۔ اور اس لئے اس کی ترتیب و توازن مشکل کام ہے۔ اس کی تنخواہ کم ہے اور گھریلو اخراجات کی نوعیت کچھ ایسی ہے کہ وہ ان میں کمی کرنے کے قابل نہیں۔ گویا اس کا بجٹ خسارے کا بجٹ ہوگا۔ متوازن اور فاضل بجٹ تو ایک طرف۔ وہ ہمیشہ اس فکر میں رہے گا کہ بجٹ کے خسارے کو کن ذرائع سے پورا کرے۔ ایسے ملازم کے لئے ضروری ہے کہ وہ موجودہ ملازمت سے مطمئن ہونے کی بجائے کسی زیادہ موزوں اور بہتر ملازمت کی تلاش میں رہے۔ اس کے لئے اسے اخبارات کے کالم، ملازمت ایکسچینج اور دوسرے ذرائع سے برابر رابطہ رکھنا چاہئے۔ انٹرویو دینے، قسمت آزمائی کرنے اور موجودہ ملازمت سے بڑی ملازمت کے لئے دوڑ دھوپ کرنے میں کیا مضائقہ ہے۔ آخر کبھی نہ کبھی، کہیں نہ کہیں اس کے لئے باب قبول کھل جائے گا۔ کسی مل یا کمپنی کے مالک، کسی دفتر کے افسر اعلیٰ یا کسی کمیشن کے صدر کو اس کی شخصیت، اخلاق، تعلیم یا فنی تربیت اور تجربہ اپیل کرے گا۔ اور وہ لے لیا جائے گا۔ البتہ جب تک وہ موجودہ جگہ پر ہے۔ اس کو چاہئے کہ وہ پوری توجہ اور دیانت سے اپنا کام سرانجام دیتا رہے تا آنکہ اسے اپنی دل پسند ملازمت مل جائے۔ اس دوران میں اس کا نقطۂ نظر اس چینی مفکر کا ایسا ہونا چاہئے۔ جو ڈاکٹریٹ کی ڈگری لے کر ایک معمولی سی ملازمت حاصل کر سکا۔ لیکن اپنی غیر معمولی صلاحیتوں کے متعلق پُر اعتماد رہا۔ اس نے اپنے ایک عزیز کو لکھا۔ "یہ سب عارضی سلسلہ ہے۔" آخر رفتہ رفتہ وہ سربراہ حکومت

چین کا سیکرٹری بن گیا۔

ہمارے اس صارف کو چاہیئے کہ وہ کوئی ایسی ملازمت تلاش کرے۔ جو کسی دوسرے علاقے میں ہو۔ تاکہ وہ لاہور کی مہنگائی اور آئے دن کے مہمانوں کی بن بلائی آفت سے محفوظ ہو سکے۔ اس کے علاوہ اس کے لئے لازمی ہے کہ وہ اپنی قابلیت اور علم و تربیت میں اضافہ کرے۔ وہ بعض مستند اداروں سے بذریعہ خط و کتابت یا بعض شبینہ اداروں میں رات کے فارغ اوقات میں تعلیم و تربیت حاصل کر سکتا ہے۔ ہم ایک ایسے پُرعزم نوجوان کو جانتے ہیں۔ جو نہایت غریب تھا۔ اس نے ضلع میں اوّل رہ کر میٹرک پاس کیا۔ اور مقامی دفتر میں کلرک ہو گیا۔ وہیں رہ کر اس نے منشی فاضل اور پھر بی۔ اے انگریزی کے امتحانات پاس کئے۔ اب وہ ایک معقول عہدے پر فائز ہے۔ راقم کو جب کبھی اس سے ملنے کا اتفاق ہوا۔ اس کو امنگوں اور دلولوں سے بھرپور پایا۔ وہ کلرکی کرتا تھا۔ اور افسری کے خواب ہی نہیں دیکھتا تھا۔ بلکہ ان کو شرمندۂ تعبیر کرنے کے لئے عملی اقدام بھی کرتا تھا۔

ایسا صارف اس صورت میں خوش گوار اور فارغ البال گھریلو زندگی بسر کر سکتا ہے کہ وہ موجودہ دلدل سے باہر نکلنے کے لئے پورا زور لگا دے۔ اور اپنی امکانی صلاحیتوں اور قابلیتوں اور عملی خوبیوں کو برابر بروئے کار لاتا رہے۔ اس کے علاوہ اسے اپنی بیوی کے فارغ اوقات کو مفید بنانے کے لئے عملی سکیمیں بنانی چاہئیں۔ وہ کسی مقامی ادارۂ خواتین سے سلائی اور کشیدہ کاری ایسے کئی کام حاصل کر سکتی ہے۔ یا وہ اور اس کے میاں کے والدین، اگر وہ کام کر سکیں، مل کر

کوئی چھوٹی سی گھریلو صنعت شروع کر سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں انہیں چھوٹی صنعتوں اور گھریلو صنعتوں کے سرکاری اداروں سے قرض۔ مشینری اور تکنیکی رہنمائی حاصل ہو سکتی ہے۔

فی الحال ہمارے اس صارف کا بجٹ اس طرح ترتیب دیا جائے گا :۔

آمدنی	اخراجات	
200 روپے ماہوار	خوراک ۔	110 — 0 — 0
	لباس ۔	30 — 0 — 0
	کرایہ مکان ۔	10 — 0 — 0
	تعلیم و صحت ۔	10 — 0 — 0
	ایندھن اور روشنی	12 — 0 — 0
	مہمان فنڈ ۔	15 — 0 — 0
	متفرقات	13 — 0 — 0
میزان 0—0—200	میزان ۔	200 — 0 — 0

ہم دیکھتے ہیں کہ اس کی آمدنی کا نصف سے زیادہ حصہ خوراک کی نذر ہو جاتا ہے ۔ لباس بے حد معمولی ہے ۔ مکان دو کمروں پر مشتمل ہے ۔ جو رہائش کے قابل نہیں ہے ۔ تفریح کی مد ہی اس کے بجٹ سے غائب ہے ۔ اس کے علاوہ دوسری مدوں پر وہ کم سے کم خرچ کرتا ہے ۔ تاہم اس بات کا قوی امکان ہے کہ ان مدوں پر اخراجات بڑھ جائیں ۔ اس صورت میں اسے اپنا پیٹ کاٹنا پڑیگا۔ ان تحتِ انسانی رہائشی حالات میں وہ زیادہ دیر تک توانا اور خوش نہیں رہ

سکتے۔ وہ بالآخر قرض اٹھانے پر مجبور ہو جائیں گے۔ سردیوں کے لئے گرم کپڑے، مہمانوں کی متواتر آمد و رفت، کوئی ناگہانی بیماری یا وبا، میاں کی لمبی بیماری یا ملازمت سے سبکدوشی ایسے خطرے ہیں۔ جو تلوار کی طرح اس کنبے کے سر پر لٹک رہے ہیں۔ یہ کنبہ بڑے غیر معمولی حالات میں زندہ ہے۔ ذرا سی خرابیٔ حالات اس کا قافیہ تنگ کر دے گی۔ کیا ان حالات میں صارف، اس کی بیوی اور بزرگوں کا یہ فرض نہیں ہے کہ وہ انفرادی اور اجتماعی طور پر بقدر ہمت جیسے تیسے مزید معاشی جدوجہد کریں۔ اور افلاس کے اس ہر گھڑی تنگ تر ہوتے ہوئے حلقے سے باہر نکل جائیں؟

میزانیہ ــــ کیوں اور کیسے؟

ہم نے پچھلے ابواب میں بجٹ کی نوعیت، ترتیب اور اہمیت وافادیت پر عملی بحث کی ہے۔ ہم نے چند ٹھوس حقیقی مثالیں پیش کرکے یہ ثابت کیا ہے کہ بجٹ کے اصول وضوابط بندھے ٹکے نہیں ہوتے۔ بجٹ ایک لچکدار اور ہر آن بدلتی ہوئی چیز ہے۔ عام بجٹ اور ہنگامی بجٹ میں بڑا فرق ہوتا ہے۔ فاضل بجٹ کی ترتیب مشکل ترین کام ہے۔ متوازن بجٹ بنانا ہر ایک کے بس کا روگ نہیں۔ خسارے کا بجٹ ہمیشہ خسارے کا بجٹ رہے تو گھر کا دیوالہ نکل جاتا ہے۔ ہنگامی گھریلو حالات، مہنگائی، بچوں کی تعلیم اور شادی اور شریفانہ زندگی ان سب کے لئے صارف کو اپنی آمدنی بڑی ہوشیاری اور سلیقے اور کفائیت سے خرچ کرنا ہوتی ہے۔ پھر یہی نہیں کہ صارف کا رہائشی معیار یکساں، منجمد اور بے رنگ ہوجائے۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ وہ بتدریج اور با احتیاط اپنے معیار کو خوب سے خوب تر کرتا جائے۔ اس کی دو صورتوں پر ہم جابجا بحث کر آئے ہیں۔ پہلی صورت یہ ہے کہ صارف اپنی آمدنی کو کفایت، سلیقے اور منصوبہ بندی کے تحت صرف کرے اور خرید وفروخت میں جُزرسی، خبرداری، ضبط اور عقلمندی سے کام لے۔ دوسری صورت یہ ہے کہ وہ اپنی محدود آمدنی کو بڑھانے اور اس میں بتدریج اضافہ کرنے کا ذریعہ یا ذرائع پیدا کرے۔ زائد کام، سرمایہ کاری، جز وقتی کام یا ملازمت یا کسی گھریلو صنعت کے ذریعے وہ اپنی

محدود آمدنی میں حتی المقدور اضافہ کرتا رہے۔ غرض اس دودھاری تلوار سے وہ افلاس۔ پست رہائشی معیار اور ناخوشگوار گھریلو حالات کی رسیاں کاٹ کر گھر کو اس جال سے آزاد کرا سکتا ہے۔

آخر بجٹ بنانے کی ایسی خاص ضرورت کیا ہے؟ یوں بھی تو صارف اپنا روپیہ ہر مد پر احتیاط سے خرچ کرنے میں کامیاب ہو سکتا ہے۔ اس کے جواب میں ہم ان فوائد کی طرف اشارہ کر سکتے ہیں جو بجٹ سے مخصوص ہیں۔

۱۔ بجٹ ایک قسم کی سوچی سمجھی ہوئی منصوبہ بندی ہے۔ جس میں پیشگی ہی صارف اپنے تمام ذرائع آمدنی اور اخراجات کی تمام امکانی مدوں کا اندراج کر دیتا ہے۔ اس طرح وہ آمدنی یا خرچ کی ایک سہ پہلو تصویر بنا لیتا ہے۔ جس کا کوئی گوشہ یا زاویہ اس کی نگاہ سے پوشیدہ نہیں ہوتا۔

۲۔ بجٹ کی ترتیب کے بعد صارف اس کو سامنے رکھ کر بلکہ اس کے اندر رہ کر خرچ کرنے کی کوشش کرتا ہے۔

۳۔ بجٹ میں ہر مد کے لئے رقم مخصوص کر دی جاتی ہے۔ اس طرح ایک مد پر کم اور دوسری پر زیادہ خرچ کی نوبت نہیں آتی۔

۴۔ اگر مخصوص مدوں میں کم و بیش خرچ کرنا پڑے۔ تو بجٹ میں مناسب تبدیلی آسان ہو جاتی ہے۔

۵۔ پچھلے بجٹوں کا موازنہ و مقابلہ موجودہ بجٹ کے ساتھ بڑا کارآمد ثابت ہوتا ہے۔

۶۔ بجٹ کے ذریعے آپ ایک مقررہ رقم اخراجات کے لئے اور بچت

کے لئے علیحدہ کر سکتے ہیں ۔

۷ ۔ بجٹ کے ذریعے آپ تعلیمی بیمہ فنڈ ۔ مکان فنڈ ۔ ادائیگی اقساط جیسی مدّوں کو بآسانی علیحدہ ظاہر کر سکتے ہیں ۔ اور یہ دیکھ سکتے ہیں کہ باقیماندہ رقم کتنی ہے اور اس کو کہاں کہاں اور کیسے خرچ کرنا ہے ؟

۸ ۔ بجٹ کی ترتیب و تشکیل سے حاصل کیا ہوا تجربہ بڑا قیمتی ہوتا ہے ۔ جو زندگی بھر آپ کا ساتھ دیتا ہے ۔ اس کے ذریعے آپ مالی امور، خرید و فروخت، رقوم کی مختلف مدوں پر تقسیم، مدّوں پر خرچ میں کمی بیشی، بچت اور سرمایہ کاری میں ماہر ہو جاتے ہیں اور حساب کتاب میں کم ہی ٹھوکر کھا سکتے ہیں ۔

۹ ۔ بجٹ کی ترتیب میں گھر کے بالغ افراد مثلاً بیوی ۔ جوان اولاد اور بزرگوں کے مشورے، رہنمائی اور تجاویز کو دخل ہوتا ہے ۔ اور یہ مسلم ہے کہ "دو دماغ ایک دماغ سے زیادہ عقلمند ہوتے ہیں "

۱۰ ۔ بجٹ میں آپ گزشتہ غلطیوں سے بچ سکتے ہیں ۔ اور گزشتہ تجربوں، بالخصوص کامیاب تجربوں سے فائدہ حاصل کر سکتے ہیں ۔

۱۱ ۔ بجٹ آپ کے ذہن اور ہاتھوں کو فعال اور کارآمد بنا دیتا ہے ۔ آپ حسابات اور امور خانہ میں مین میخ نکالتے، جزدی تبدیلیاں اور مناسب ترمیمیں کرتے اور مختلف مدّوں کے متعلق سوچتے رہتے ہیں ۔ یہ عادت بجائے خود مستحسن ہے ۔

روزنامچہ

گزشتہ ابواب میں گھریلو بجٹ کو زیر بحث لایا گیا تھا۔ زیر نظر باب میں گھریلو روزنامچہ کی نوعیت و اہمیت بیان کی جائے گی۔ بجٹ آمدنی اور خرچ کے اندازے کا نام ہے۔ لیکن روزنامچے میں اصل آمدنی اور اصل اخراجات جو روزانہ ہفتہ وار یا ماہوار کئے جاتے ہیں، کی تفاصیل کا باقاعدہ اندراج ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہرگز نہیں ہے کہ آپ دوکانداروں کی طرح بہی کھاتے کھول لیتے ہیں۔ بلکہ آپ اپنی آمدنی اور اخراجات کا اندراج مذکورہ روزنامچہ میں کرتے رہتے ہیں۔ تاکہ ایک معینہ مدت مثلاً ایک ہفتہ یا ایک ماہ کے بعد آپ لین دین کا باقاعدہ حساب کر سکیں۔ روزنامچے کی اہمیت اس کی "تعریف" سے ظاہر ہے۔ روزنامچہ میں آپ کی ہر قسم کی آمدنی کا علیحدہ علیحدہ اندراج ہوتا ہے۔ دوسری طرف آپ کے اخراجات، پیشگی ادائیگیوں، جزوی ادائیگیوں یا قرض کی ادائیگیوں کی تفصیل درج ہوتی ہے۔ آپ کوشش کرتے ہیں کہ روزنامچہ آپ کے ترتیب دیے ہوئے بجٹ کے مطابق رہے۔ اگر کوئی کمی بیشی ہو گی تو آپ اس کو وقت پر چیک کر کے ٹھیک کر سکیں گے۔

حساب کتاب کے کئی طریقے رائج ہیں۔ اس ضمن میں ماہروں نے کئی فنی اصطلاحات وضع کی ہیں۔ جن سے واقفیت ضروری ہے۔ ان کی اجمالی کیفیت درج ذیل ہے:-

۱۔ اکاؤنٹ بک یا رجسٹر حسابات ۔ اس میں لین دین ۔ آمدنی اور خرچ کا اندراج ہوتا ہے ۔

۲۔ اکاؤنٹ یا کھاتہ ۔ یہ حساب کتاب کی تفاصیل کا نام ہے ۔ کھاتے کی کئی قسمیں ہیں ۔

۳۔ کیش بک یا رجسٹر نقد حسابات ۔ اس میں نقد حسابات مثلاً نقد خرید و فروخت کا اندراج ہوتا ہے ۔

۴۔ کھاتہ جائیداد منقولہ وغیر منقولہ ۔ اس میں دیرپا املاک کا حساب درج ہوتا ہے ۔ مثلاً ریڈیو ۔ پنکھا ۔ فرنیچر ۔ مکان ۔ زمین ۔

۵۔ نجی حسابات ۔ اس میں روزمرہ کی نقد اور ادھار خرید و فروخت کا حساب بصورت روزنامچہ درج ہوتا ہے ۔

اب ذیل میں ان اصطلاحات کی ضروری تفصیل اور حسابات کے نمونے درج کئے جاتے ہیں ۔ یہ سکہ بند اور آزمودہ معیاری نمونے ہیں ۔ جن کی مدد سے آپ اپنے گھریلو حسابات کو باقاعدہ رکھ سکتے ہیں ۔

(ل) نمونہ کھاتہ جائیداد منقولہ وغیر منقولہ

نمبر شمار	نام جائیداد	مقدار یا تعداد	تاریخ خرید	قیمت	کیفیت
۱	قطعہ زمین	۲ کنال	یکم جنوری ۱۹۴۸	۵۰۰۰/-	علم دین چک 75 ج ب شمال سے زرخرید ۔ رجسٹری نمبر ۱۱۱
۲	دوکان پختہ	۲ مرلے	۲ نومبر ۱۹۲۰	۵۰۰/-	محمد عالم آڑھتی لاہور سے زرخرید ۔ رجسٹری نمبر ۵۰

نمبر شمار	نام جائیداد	مقدار یا تعداد	تاریخ خرید	قیمت	کیفیت
۳	زیورات	۱۰ تولے	۱۲ر اگست ۱۹۴۵	۱۱۴۰/-	عبداللطیف، زرگر۔ لاہور سے خریدے گئے۔
۴	موٹر سائیکل	۱ عدد	۹ مارچ ۱۹۵۸	۲۰۸۰/-	رانا موٹرز لاہور سے نئی حالت میں خریدا گیا۔ رسید نمبر ۲۱۰۵
۵	ریڈیو سیٹ پائی برانڈ	۱ عدد	یکم جولائی ۱۹۵۰	۳۰۰/-	امین ریڈیو کارپوریشن لاہور۔ رسید نمبر ۳۱۴۰
۶	فرنیچر (صوفہ سیٹ ۱ کرسیاں ۴ میز ۲)	-	۲ جولائی ۱۹۵۸	۷۵۰/-	نور محمد بڑھئی۔ شیخوپورہ سے خرید کئے گئے۔

اس کھاتے کی تفصیلات ایک نظر میں سمجھ میں آجاتی ہیں۔ منقولہ و غیر منقولہ جائیداد کی پوری تفاصیل گھر کے افراد کی نظر میں رہتی ہیں۔ گم شدگی۔ مرمت۔ سپرداری۔ جھگڑے۔ انتقال۔ فروخت وغیرہ کی صورت میں کوئی دقت یا پیچیدگی پیدا نہیں ہوتی۔ اس کے علاوہ کبھی خریدی ہوئی چیز ناقص نکل آئے۔ تو متعلقہ دوکاندار سے رجوع کیا جا سکتا ہے۔ جائیداد کی قیمت۔ دوکاندار کا پتہ۔ جائیداد کی تفصیل، اور اس قسم کے کوائف کی بہم رسانی اور پوچھ گچھ میں وقت اور دماغ ضائع نہیں ہوتا۔

کھاتہ

آپ اپنے لگے بندھے دوکانداروں سے اشیاء منگواتے اور ان کو جزوی یا کلی ادائیگیاں کرتے رہتے ہیں۔ بعض اوقات مہینے کے آخر میں آپ ادھار چیزیں

منگواتے ہیں۔ ان کوائف کا باقاعدہ اندراج نجی حسابات کے رجسٹر میں ہونا چاہیے ورنہ دوکانداروں کے ساتھ حساب کتاب میں کئی الجھنیں اور جھگڑے پیدا ہو سکتے ہیں۔ یا بعض بداخلاق دوکاندار چیز کی مقدار اور قیمت کا غلط اندراج اپنے کھاتے میں کر سکتے ہیں۔ آپ کا کھاتہ دوکاندار کے کھاتے سے موازنے کے وقت بڑا کارآمد ثابت ہوگا۔ اور کوئی دوکاندار آپ کو دھوکا نہیں دے سکے گا۔ ویسے بھی آپ سارا مہینا ذہنی مشقتیں نہیں کرتے رہیں گے کہ فلاں دوکاندار سے فلاں چیز منگوائی یا فلاں دوکاندار کا اتنا قرض واجب الادا ہے۔

اگر آپ اچھے کاروباری اور حسابی ہیں۔ تو دوکانداروں کے بل موقعہ پر چیک کریں گے۔ تاکہ بعد میں شکایت کا موقع پیدا نہ ہو۔ پھر آپ ان کو جزوی ادائیگیاں یا پوری ادائیگیاں کریں گے۔ تو دوکاندار سے اس کی رسید وصول کریں گے۔ تاکہ بعد میں وہ دوبارہ تقاضا نہ کر بیٹھے۔ یہ کام آسان ضرور ہے لیکن باقاعدگی اور چستی کا تقاضا کرتا ہے۔ کچھ عرصہ کی مشق کے بعد آپ حساب کتاب کے اندراج اور رسیدوں کی پڑتال کے عادی ہو جائیں گے۔

آپ بیک وقت کئی دوکانداروں سے لین دین رکھتے ہیں۔ اس لئے ہر دوکاندار کا کھاتہ الگ رکھنا زیادہ موزوں ہوگا۔ آپ بازار سے چھپی ہوئی لیجر بک لے کر اس کے ہر صفحے پر ہر متعلقہ دوکاندار کا الگ کھاتہ کھول سکتے ہیں۔ فہرست میں صفحے کا نمبر، کھاتہ نمبر اور دوکاندار کا نام درج کر دیجئے تاکہ حساب دیکھنے اور لکھنے میں آسانی رہے۔

کیش بک یا رجسٹر نقد حسابات

اس میں ایک طرف آپ اپنی آمدنی کے مختلف ذرائع اور ان سے حاصل کی ہوئی رقوم درج کرتے ہیں۔ دوسری طرف آپ اخراجات کی تمام تفاصیل درج کرتے ہیں۔ مثلاً بجلی کے بل کی ادائیگی کا اندراج خرچ کے خانے میں ہوگا۔ قرضے، جو آپ نے ادھر ادھر سے لے رکھے ہیں۔ آمدنی کے خانے میں درج ہونگے۔ ادائیگی کے وقت البتہ ان کا اندراج خرچ کے خانے میں ہوگا۔

روزنامچہ

اس میں آپ روزمرہ کا حساب (آمدنی اور خرچ اور لین دین) درج کریں گے۔ یوں تو کئی قسم کے روزنامچے مستعمل اور مروّج ہیں۔ لیکن ذیل میں ہم ایک معیاری روزنامچہ درج کرتے ہیں۔ جو گھریلو حسابات کے اندراج کے لئے موزوں ترین، مختصر ترین اور سادہ ترین روزنامچہ کہا جا سکتا ہے۔

کیش بک کے آمنے سامنے کے دو صفحے ہوتے ہیں۔ دائیں صفحے پر آمد کے ذرائع اور بائیں پر خرچ کی مدّوں کا اندراج کرنا چاہیئے۔ نمونہ درج ذیل ہے۔

پہلا صفحہ

تاریخ	آمدنی کے ذرائع	رقم
یکم اگست	تنخواہ ماہ جولائی	300-00
	کرایہ دوکان ماہ جولائی	15-00

دوسرا صفحہ

تاریخ	خرچ کی مدیں	رقم
یکم اگست	بل اشیاء ماہ جولائی	110-00
	تنخواہ نجی ملازم	20-00

آمدنی کے ذرائع	رقم	خرچ کی مدیں	رقم
آمدنی اراضی ماہ جولائی	55-0-0	بل اخبار	5-0-0
بقایا ماہ جولائی	30-0-0	میزان	135-0-0
میزان	400-0-0		
خرچ	135-0-0		
بقایا	265-0-0		
2 اگست سابقہ بقایا	265-0-0	گندم دو من	32-0-0
خرچ	53-12-0	مرچ مصالحے وغیرہ	10-0-0
بقایا	211-4-0	بچوں کی فیس	10-8-0
		خیرات	1-4-0
		میزان	53-12-0

مندرجہ بالا روزنامچہ اگست کی پہلی دو تاریخوں کا ہے۔ اسی طرح پورے مہینے کا روزنامچہ لکھا جا سکتا ہے۔ اس کے ذریعے آپ روزمرہ کے اخراجات کی مقدار و نوعیت اور بقایا آمدنی کا حساب معلوم کر سکتے ہیں۔ آمدنی اور خرچ کی ہر تفصیل آپ کی نظر میں رہتی ہے۔ اور خرچ - آمدنی اور بقایا کے تناسب پر نظر رہتی ہے۔

روزنامچہ ایک اور طریقے سے بھی تیار کیا جاتا ہے۔ جو نسبتاً زیادہ آسان اور مفید ہے۔

نمونہ کیش بک (روزنامچہ)

تاریخ	آمدنی اور خرچ کی تفصیل	آمد	خرچ	بقایا
یکم اگست	تنخواہ ماہ جولائی	300-0-0	0-0-0	300-0-0
	کرایہ دوکان جولائی	15-0-0	0-0-0	315-0-0
	ادائیگی بل اشیاء ماہ جولائی	0-0-0	110-0-0	205-0-0
	ادائیگی تنخواہ نجی ملازم	0-0-0	20-0-0	185-0-0

185-0-0 130-0-0 = 315-0-0

مندرجہ بالا روزنامچہ چیکنگ اور موازنے کے لحاظ سے نسبتاً بہتر ہے۔ ایک نظر میں آمدنی خرچ اور بقایا کے سب کوائف معلوم ہو سکتے ہیں۔ البتہ آمدنی اور خرچ کا اندراج کرتے وقت آپ کو یہ احتیاط کرنی پڑے گی کہ آمدنی کی جگہ خرچ یا خرچ کی بجائے آمدنی کا اندراج نہ ہونے پائے۔ جلدی میں یا بے دماغی میں ایسی غلطی کا امکان بہر حال رہتا ہے۔

اگر آپ خوش قسمتی سے ایک یا ایک سے زائد نوکر ملازم رکھتے ہیں۔ تو ان کا حساب ایک علیحدہ صفحے پر کھولنا چاہیئے۔ نمونہ حسب ذیل ہے

نجی ملازموں کا حساب کتاب بابت ۱۹۶۰ء

نمبر شمار	نام ملازم	نوعیت کار	ماہوار تنخواہ	ایام کار	تنخواہ واجب الادا	منہائی	بقایا واجب الادا	کیفیت
١	ماما برکتی بی بی	بچوں کی نگہداشت	15/-	20	15/-	5/-	10/-	۱۱ جولائی کو ملازم ہوئی
٢	فضل داد	باورچی	30/-	30	30/-	-	30/-	

دھوبی کا حساب ہمیشہ الگ رکھیئے۔ اس صفحۂ حساب پر کپڑوں کی تفصیل اور نوعیت۔ دھلائی کے لئے دینے اور وصول نے کی تاریخوں۔ کپڑے کی گمشدگی یا خرابی، نقد ادائیگی یا ادھار کا باقاعدہ حساب رکھیئے۔ یہ طریقِ حساب آپ کو کئی الجھنوں اور بھول چوک سے نجات دلا سکتا ہے۔

اگر آپ زمیندار ہیں۔ تو زمین کی آمدنی اور خرچ کا حساب الگ رکھیئے۔ اسی طرح دوسری املاک کا حساب کتاب بھی علیحدہ رکھیئے۔ یعنی ان کی آمد و خرچ، مرمت۔ سرمایہ کاری۔ کرایہ۔ وصولیاں وغیرہ) کی تفاصیل الگ رکھیئے لیکن کل آمدنی اور خرچ کا اندراج مختصراً اپنے روزنامچہ میں برابر کرتے رہیئے۔

اپنی حساب کتاب کی ڈائری کے آخر میں کچھ صفحے یادداشتوں کے لئے مخصوص کر لیجئے۔ ان میں ضروری یادداشتیں درج کیجئے اور ضروری امور، اشیاء کی خرید۔ پتوں، جگہوں۔ قریبی ڈاکٹر۔ فائر بریگیڈ وغیرہ کی تفاصیل لکھیئے تاکہ موقع پر کوئی دقت محسوس نہ ہو۔

اسی طرح قرضے کا حساب کتاب الگ رکھیئے۔ اس میں واجب الوصول اور واجب الادا قرضے کی تفاصیل (تاریخ وصول۔ ادائیگی۔ جزوی یا کلی وصولی یا ادائیگی۔ رسید قرضہ وغیرہ) کا اندراج کیجئے۔

قرضے لیتے یا دیتے وقت رسید لینے یا دینے میں کوتاہی مت کیجئے۔ تجربہ آپ کو بتائے گا کہ یہ طریق کار بڑا محفوظ ہے۔ اسی طرح ڈائری میں ملاقات کی تاریخوں۔ کسی جگہ کو روانگی، کسی دوست کو الوداع کہنے کی تاریخ، گاڑیوں کے اوقات کا اندراج ہمیشہ مفید ہوتا ہے۔

یہاں یہ یاد رکھیئے کہ رجسٹر حسابات اور ڈائیری دو الگ چیزیں ہیں۔ رجسٹر حسابات صرف حسابات کے لئے مخصوص ہوتا ہے۔ لیکن ڈائیری ایک ایسا روزنامچہ یا یادداشت ہے۔ جس میں آپ حساب کتاب کے علاوہ بیسوں دوسری یادداشتیں۔ روزمرہ کے امور کی تفاصیل اور دیگر ضروری باتیں درج کرتے ہیں ؂

(ب)

ایک روپیہ یا بیس روپے ؟

معاشیات کے ماہرین نے ایک مسئلہ وضع کیا ہے جس کو "مسئلہ مقدار زر" کہا جاتا ہے۔ اس کی رُو سے روپے کی رسد قیمتوں پر یا روپے کی قدر پر براہ راست اثر انداز ہوتی ہے۔ یعنی روپے کی رسد دگنی ہو جائے تو اس کی قوت خرید آدھی رہ جاتی ہے یا عام قیمتیں دگنی ہو جاتی ہیں۔ بشرطیکہ دیگر حالات میں تبدیلی نہ ہو۔ تمام تر تنقیدوں کے باوجود ارون فشر کا یہ مسئلہ بڑا مستند مانا جاتا ہے۔ اس کی رُو سے روپے کی رسد میں کمی بیشی کا مارکیٹ پر براہ راست اثر ہوتا ہے۔ روپے کی رسد کیا ہے؟ اس سے مراد روپے کی وہ کُل مقدار (نوٹ۔ سکے۔ زر اعتبار) ہوتی ہے جو کسی وقت مارکیٹ میں کاروبار کے لئے موجود ہو۔

فرض کیجئے ایک مارکیٹ کے اندر کاروبار کے لئے صرف ایک سو روپے موجود ہیں۔ اب بظاہر وہاں روپے کی رسد ایک سو روپیہ ہی ہے نہ کم نہ زیادہ۔ لیکن اصل صورتِ حال یہ نہیں ہے۔ اگر وہاں کوئی صارف ایک روپے کے نوٹ کے عوض کوئی چیز خریدتا ہے۔ تو وہ روپیہ کسی تاجر یا دوکاندار کے پاس چلا جائے گا۔ اب وہی روپیہ تاجر کے ہاتھوں صرف ہوتا ہے۔ تو وہ کسی دوسرے تاجر کی ملکیت ہو جاتا ہے۔ اسی طرح ہوتے ہوتے یہ نوٹ مثلاً بیس دفعہ خرید و فروخت میں استعمال ہوتا ہے۔ تو اس کی رسد ایک روپیہ کے نہیں بلکہ

بیس روپے کے برابر ہو جائے گی۔ روپے کے اس دست بدست استعمال کو زر کی گردش کہتے ہیں۔ اسی طرح اگر مذکورہ بالا سو روپیہ دس مرتبہ دست بدست استعمال میں آتا ہے تو اس کی رسد سو ضرب دس یعنی ایک ہزار روپے کے برابر ہو گی۔

اس مثال سے آپ کو اندازہ ہو گیا ہو گا کہ مارکیٹ میں روپے کی رسد میں کس طرح برابر اضافہ ہوتا رہتا ہے؟ جس قدر تیزی سے اضافہ روپے کی رسد میں ہوتا ہے اتنی تیزی سے اشیائے فروخت میں نہیں ہوتا۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ قیمتوں کا تناسب اور زر کا تناسب بدل جاتا ہے۔ جہاں ایک چیز پہلے ایک روپے میں آتی تھی۔ وہاں اب وہ شاید ڈیڑھ یا دو روپے میں آتی ہے۔ ہم لوگوں کو اکثر یہ کہتے ہوئے سنتے ہیں کہ روپے کی قیمت چار آنے رہ گئی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ رسدِ زر بڑھ جانے کی وجہ سے اس کی قدر گر گئی ہے۔ یا اس کی قوتِ خرید کم ہو گئی ہے۔

اس صورتِ حال کو پیدا کرنے میں کئی عوامل نے حصہ لیا ہے جن میں ایک نمایاں اور اہم عامل۔ عام صارف ہے۔ موجودہ تعلیم اور تہذیب نے پڑھے لکھے صارف کو ضروریات کے علاوہ رنگا رنگ آسائشات اور تعیشات سے متعارف کرا دیا ہے۔ جس کی وجہ سے وہ نت نئی چیزیں خریدتا رہتا ہے ۔۔ اکثر اوقات بے موقعہ اور بے ضرورت۔ اس طرح روپے کی رسد گردش کی وجہ سے برابر اضافہ پذیر رہتی ہے۔ لیکن چونکہ اشیاء کی رسد میں اضافہ ذرا رفتہ رفتہ ہوتا ہے۔ اس لئے رسدِ زر کی شرح اضافہ رسدِ اشیاء کے مقابلے میں زیادہ

ہو جاتی ہے۔ اس کے نتیجے میں قیمتیں چڑھنے لگتی ہیں۔

ان باتوں سے یہ نتیجہ نکالنے میں دیر نہیں لگتی کہ قیمتوں میں اضافے کی ذمہ داری ایک حد تک خود صارف پر بھی عائد ہوتی ہے۔ جب صورتِ حال یہ ہو کہ صارفوں کی اکثریت جا و بے جا بے تحاشا خریداری کے جنون میں مبتلا ہو جائے۔ تو مارکیٹ کی سرگرمی میں اضافے کی وجہ سے گردشِ زر تیز ہو جاتی ہے۔ یہ اس بات کی علامت ہے کہ رسدِ زر بڑھ رہی ہے۔ قدرِ زر اسی نسبت سے گھٹ رہی ہے اور قیمتیں اسی نسبت سے بڑھ رہی ہیں۔ دوکاندار اور تاجر اس صورتِ حال سے پورا پورا فائدہ اٹھاتے ہیں۔ بالخصوص ایسی اشیاء کے معاملے میں جن کی طلب کم لچکدار ہو۔

اگر دوسرے عوامل کے ساتھ ساتھ صارف کا طرز عمل بھی یہی رہے۔ تو بالآخر رسدِ زر بڑھتے بڑھتے افراط زر کی صورت اختیار کر لیتی ہے جو قومی معیشت کے لئے خطرناک چیز ہے۔

ان باتوں کے پیشِ نظر خود صارف کا مفاد اس میں ہے کہ وہ اشیاء اور خدمات خریدتے وقت اس بات کا اہتمام کریں کہ روپے کا بے جا اور بے وقت مصرف نہ ہو۔ اگر ہر صارف اپنی اپنی جگہ یہ فیصلہ کر لے کہ "میں بے ضرورت اور بے فائدہ اشیاء اور خدمات پر اپنا روپیہ برباد نہیں کروں گا" تو اس کا اثر پوری مارکیٹ پر بڑا خوش گوار ہوگا۔ اولاً زر کی گردش کم ہو جائے گی۔ گویا اس کی قدر میں اضافہ اس کی قوتِ خرید میں اضافے کا باعث ہوگا۔ ثانیاً بے فائدہ اشیاء و خدمات کی پیداوار کی طلب میں کمی کے باعث ان کی پیداوار میں بھی کمی ہو

جائے گی تاکہ جو قومی سرمایہ ان اشیاء اور خدمات کی پیداوار میں لگا ہوا تھا وہ کارآمد شعبوں میں منتقل ہو جائے گا۔ جس سے فرحت کی مفید اشیاء و خدمات کی پیداوار بڑھ جائے اور اس کے ساتھ ہی ساتھ ان کی قیمت کم ہو جائے گی۔

قیمتوں کے اتار چڑھاؤ، رسد زر اور زر کی قوت خرید میں کمی بیشی اور مارکیٹ کے احوال میں تبدیلی کی تہ میں صارف کے کردار کو زبردست دخل ہوتا ہے۔ اس لئے صارف کے ذاتی مفاد اور قومی مفاد دونوں کا تقاضا یہ ہے کہ وہ روپے کو احتیاط کے ساتھ صرف کرے۔ کیونکہ اس بات کا پورا امکان ہے کہ جو ایک روپیہ اس کے ہاتھ سے نکل جائے گا۔ وہ دست بدست گردش کی وجہ سے پندرہ بیس دفعہ بلکہ اس سے بھی زیادہ رسد زر کا ذمہ دار ہوگا۔

خرید سے پہلے، خرید کے بعد

کوئی چیز خریدنے سے پہلے اس کے جملہ پہلوؤں پر غور کر لیجئے۔ یہ نہیں ہونا چاہیئے کہ ادھر ذہن میں یہ خیال آیا کہ مثلاً بچے کے لئے مسہری درکار ہے اور ادھر کھٹ سے مسہری آگئی۔ مسہری خریدنے سے پہلے یہ بہتر ہوگا کہ آپ درج ذیل سوالوں کو ذہن نشین کر لیں:

ا۔ کیا آپ کے بچے کو مسہری کی فوری ضرورت ہے؟

ب۔ کیا بچے کے لئے چھوٹی مسہری کافی ہوگی یا بڑی۔ جس میں زچہ و بچہ دونوں کا فائدہ ہو۔

ج۔ شہر میں مسہریاں کہاں کہاں سے ملتی ہیں اور ان کی کوالٹی اور قیمت میں کیا فرق ہے؟

یہ اور دیگر سوالات وقت طلب بھی ہیں اور دقت طلب بھی۔ لیکن ہم آپ کو یقین دلاتے ہیں کہ ان پر عمل پیرا ہو کر جو چیز آپ خریدیں گے۔ وہ واقعی اچھی ہو گی۔ اور اس کو خرید کر آپ کو پچھتانا نہیں ہو گا۔

بعض اشیاء ایسی ہیں کہ ان کی ضرورت بار بار پڑتی رہتی ہے۔ مثلاً سوئیاں ماچس یا مٹی کا تیل۔ اب اگر آپ ان کو ذرا ذرا سی مقدار یا تعداد میں خریدنے لگیں۔ تو وقت بھی ضائع ہو گا اور دام بھی زیادہ دینے ہوں گے۔ ایسی چیزیں ہمیشہ زیادہ تعداد یا مقدار میں خرید رکھیں اور ترجیحی طور پر کسی تھوک فروش یا

ایجنسی سے خریدیں ۔ اسی طرح بچوں والے گھروں میں آئے دن لیٹھے، پاپلین اور دوسرے روزمرہ استعمال کے کپڑے کی ضرورت رہتی ہے ۔آپ کو چاہیئے کہ ایسے کپڑے کا پورا تھان خرید رکھیں ۔

اشیاء خریدتے وقت ان کی کوالٹی اور دوسرے کوائف کی پوری چھان بین کیجئے ۔ دوکاندار یا سیلزمین کی باتیں سُن لیجئے ۔لیکن یہ بات یاد رکھئے کہ وہ اس فکر میں ہے کہ اس کی چیز ٹھکانے لگے ۔ اس کی باتیں سُن کر جذباتی ہونے کی بجائے ان کو پرکھئے ۔ سوالات کیجئے ، موازنہ کیجئے اور اگر ضرورت ہو تو چیز کی خرید کو مزید موازنے اور جانچ کی غرض سے ملتوی کر دیجئے ۔ چیز خرید کر اس کے استعمال، سنبھال اور درستی کے متعلق پوری معلومات حاصل کیجئے ۔ یہ مت سوچئے کہ دوکاندار آپ کی لاعلمی کا مذاق اڑائے گا ۔ اس کے برعکس وہ آپ کو معلومات بہم پہنچا کر ایک گونہ تسکین محسوس کرے گا ۔ اور آپ کی خوشی کو اپنی کامیابی سمجھے گا ۔

مارکیٹ میں جانے سے پہلے یہ اطمینان کر لیجئے کہ جو چیز آپ خریدنا چاہتے ہیں اس کے متعلق جملہ معلومات سے آپ بے بہرہ نہیں ہیں ۔ ایسا نہ ہو کہ کوئی غلط کار دوکاندار آپ کی لاعلمی سے فائدہ اٹھانے کی کوشش کرے ۔ ابھی حال ہی کی بات ہے کہ راقم الحروف انار کلی سے ایک بنی بنائی قمیض خرید رہا تھا ۔ دوکاندار نے، جو ایک ناتجربہ کار نو آموز سیلزمین تھا ۔ راقم الحروف کو اناڑی سمجھ کر قمیض کے دام ساڑھے اٹھارہ روپیے بتائے ۔ لیکن جب راقم الحروف نے اس کو کپڑے کی کوالٹی اور اس کے بھاؤ کے متعلق معلومات بہم پہنچائیں ۔ تو

وہ شرمندہ ہو کر کہنے لگا۔ "چلیئے آپ ساڑھے اٹھارہ کی بجائے سولہ روپے دے دیجئے۔" یاد رہے یہ واقعہ ایک ایسی دوکان پر پیش آیا جس کے "دام مقرر" ہوتے ہیں۔

کوئی بھی چیز، خواہ وہ کتنی ہی معمولی ہو، کہیں سے خریدنے سے پہلے یہ بات ذہن میں رکھیئے کہ آپ جس دکاندار کے پاس گئے ہیں۔ وہ آپ کی آمد کو اپنے لئے باعثِ فخر سمجھتا ہے کہ آپ نے کئی قریبی دوکانوں کو چھوڑ کر اس کو ترجیح دی ہے۔ یہ ایک طرح سے اس کے ساتھ ترجیحی سلوک کے مترادف ہے۔ گویا آپ نے وہاں جا کر اس کی سرپرستی کی ہے۔ ان حقائق کی روشنی میں کسی "اونچی" دوکان سے کوئی "معمولی" چیز خریدنے میں ہچکچاہٹ کا اظہار مت کیجئے۔

یہ ضروری نہیں کہ آپ ضرورت کی سب اشیا ایک ہی دوکان سے خرید کریں۔ اگر مطلوبہ اشیار میں سے کوئی ایک چیز بلحاظ قیمت یا کوالٹی ناپسندیدہ ہے۔ تو بظاہر اس کی خرید کو ملتوی کر دیجئے۔ پھر آپ اپنے طور پر وہی چیز کسی اور جگہ سے خرید سکتے ہیں۔

اگر آپ نے ایک جنرل مرچنٹ سے دو چار چیزیں خرید رکھی ہیں تو ان کو اٹھائے اٹھائے دوسرے جنرل مرچنٹ کے پاس مت جائیے کہ وہ اس کو پسند نہیں کرتا۔ بہتر ہے کہ آپ واپسی تک وہ چیزیں پہلے دوکاندار ہی کے پاس پڑی رہنے دیں۔

"مہذب طبقے" میں یہ فیشن چل نکلا ہے کہ وہ نمائش کی غرض سے ہمیشہ

"اونچی دوکانوں" کا رُخ کرتے ہیں۔ اور یہ بات بھول جاتے ہیں کہ بعض اونچی دوکانوں کا پکوان پھیکا بھی ہوتا ہے۔

کسی نئی دوکان کی سرپرستی کرنے سے پہلے ادھر ادھر سے اس کے کوائف معلوم کر لیجئے۔ ہر دوکان کی اپنی ساکھ اور شہرت ہوتی ہے۔ نئی نئی دوکان "مقابلتاً" سستے داموں چیزیں مہیا کرتی ہے۔ اکا دکا دوکان کی قیمتیں ذرا زیادہ ہی ہوتی ہیں۔ بہت پرانی دوکان کا وجود ہی اس بات کی دلیل ہے کہ اس میں کوئی خوبی موجود ہے۔

کوئی چیز خریدنے اور اس کے دام چکانے سے پہلے اس کو پوری طرح دیکھ پرکھ لیجئے۔ ایسا نہ ہو کہ بعد میں اس کے لوٹانے کی نوبت آئے۔ ممکن ہے اس کی ساخت میں کوئی خرابی ہو۔ ممکن ہے۔ وہ دراصل آپ کے مطلب کی چیز ہی نہ ہو اور ممکن ہے کہ وہ ایسی چیز ہو جس سے آپ کا دل جلد ہی کھٹا ہو جائے۔

کوئی چیز خرید کر یہ مت سمجھ لیجئے کہ اب دوبارہ ایسی چیز خریدنے کی ضرورت پیش نہ آئے گی۔ اگر چیزوں کو احتیاط اور حفاظت سے رکھا اور برتا جائے۔ تو ان کی ہیئت اور افادیت تا دیر برقرار رہ سکتی ہے۔ خاص طور پر قیمتی اور روزمرہ استعمال کی چیزیں مثلاً سائیکل۔ گھڑی۔ سلائی مشین۔ فرج یا کولر۔ محتاط اور دانا لوگ ایسی اشیاء کو بڑی "محبت" کے ساتھ استعمال کرتے اور پھر ان کو صاف ستھرا کر کے بحفاظت رکھ دیتے ہیں۔ ایسے لوگوں کو یہ گلہ کرنے کی ضرورت ہی نہیں ہوتی کہ "صاحب! ہر چیز میں گڑبڑ ہو رہی ہے"۔

کوئی چیز بھی تو سلیقے سے نہیں بنائی جاتی ۔" یا " اجی ! پچھلے برس کی بات ہے
کہ نئی سائیکل خریدی تھی ۔ ایک ہی برس میں اس کا حلیہ بگڑ کر رہ گیا ہے ۔"
انگریزی کا ایک قول ہے کہ وقت پر لگا ہوا ایک ٹانکا نو ٹانکوں کو بچالیتا ہے۔
اگر آپ اپنی خریدی ہوئی اشیاء کی گھسائی پٹائی کے پیش نظر ان کی مرمت،
درستی، صیقل وغیرہ اچھے کاریگروں کے ہاتھوں وقت پر کراتے ہیں ۔ تو ان کی
پائیداری اور خوبصورتی میں کئی برس کا اضافہ ہو سکتا ہے ۔
جس طرح نیم حکیم خطرۂ جان ہوتا ہے ۔ اس طرح نیم کاریگر چیز کو ٹھیک کم
کرتا ہے اور خراب زیادہ ۔
قیمتی اور نازک چیزوں کی مرمت اور درستی ہمیشہ ماہر، مستند اور اعتباری
کاریگروں کے ہاتھوں کرائیے ۔ چاہے خرچ زیادہ ہی کیوں نہ ہو ۔
چیز خرید کر گھر لائیں ۔ تو اس کے لئے کوئی موزوں " ٹھکانا " بنائیں ۔ ایسا
نہ ہو کہ چیزیں ادھر ادھر پڑی رہیں ۔ کبھی بچوں کے ہاتھوں خراب ہوں ۔ کبھی
گرد و غبار سے اٹ جائیں اور کبھی گر کر ٹوٹ پھوٹ جائیں ۔
مشینی چیزوں کے استعمال کے دوران ہدایات کو پیش نظر رکھیں ۔ اگر کوئی
خاص بات پلّے نہیں پڑتی ۔ تو متعلقہ دوکاندار سے بے تکلف پوچھ گچھ کریں ۔ وہ
سروس کے معاملے میں نہ بخل کرتے ہیں نہ گاہک کی کم علمی کا مذاق اڑاتے ہیں ۔
خریدی ہوئی چیزوں کے بل اور رسیدیں سنبھال کر رکھئے ۔ کہ بعض
اوقات قیمتوں کے مقابلے، کسی خرابی کی شکایت، ڈائری میں اندراج اور
حوالے کے لئے ان کی ضرورت پڑ جاتی ہے ۔

اچھی چیز خریدنا خوش ذوقی اور عقل مندی کی دلیل ہے۔ اور خریدی ہوئی چیز کو اچھی طرح استعمال کرنا اور اچھی طرح سنبھال کر رکھنا فنکارانہ خصوصیت ہے ؏

خریداری کا فن — چند کارآمد گر

ایک انگریزی مثل ہے کہ "جب روپیہ ہاتھ آتا ہے۔ تو مصیبت کا آغاز ہوجاتا ہے۔" بظاہر یہ مثل کچھ عجیب سی معلوم ہوتی ہے۔ لیکن واقعہ یہ ہے کہ انسانوں کی اکثریت جس طرح مفلسی کے ہاتھوں پریشان حال رہتی ہے۔ اسی طرح امراء کی اکثریت اپنی دولت کی بدولت پریشانیوں اور کاروباری ذمے داریوں کے بڑھتے ہوئے بوجھ تلے دبی رہتی ہے۔ دولت کمانا، بالخصوص امراء کے لئے دولت کمانا مشکل نہیں ہے کہ روپیہ روپے کو کھینچتا ہے۔ لیکن روپے کو سلیقے سے خرچ کرنا یا فالتو روپے کو نفع آور کاروبار میں لگانا بڑی سوجھ بوجھ اور تجربہ کاری کا کام ہے اور ہر شخص اتنی اہلیت نہیں رکھتا کہ وہ روزمرہ اشیاء کی خرید، بچت اور سرمایہ کاری میں ٹھوکر کھائے بغیر اپنی گاڑھے پسینے کی کمائی کو صرف کرے۔ ہماری معاشی پریشانیوں اور مالی تنگدستیوں میں زیادہ تر ہمارے بے قاعدہ اخراجات کو دخل ہوتا ہے۔ ہم پائی پائی کرکے روپیہ فراہم کرتے ہیں۔ لیکن اخراجات کے معاملے میں ذرا سی لاپروائی اور بے قاعدگی ہماری پونجی کو دیکھتی آنکھوں ختم کرکے رکھ دیتی ہے۔

معاشیات کے ماہروں نے صرفِ دولت کے چند قوانین وضع کئے ہیں۔ جن کی روشنی میں صارف اپنی مطلوبہ اشیاء خریدکرتا ہے۔ ہم کسی دوسرے موقعے پر ان قوانین کا ذکر کرچکے ہیں۔ اگر ہم ان قوانین کو مدنظر رکھیں۔ تو کوئی وجہ نہیں کہ تھوڑی

آمنی بھی ہمارے لئے بڑی آمدنی بن جائے۔

زندگی کی اونچ نیچ ہمیں وقتاً فوقتاً چھوٹے بڑے مالی اور کاروباری یا خانگی اور خانگی مسائل سے دوچار کرتی رہتی ہے۔

اب ایک عقلمند اور دور اندیش انسان کا فرض ہے کہ وہ اپنی زندگی کو ایک سوچے سمجھے منصوبے کے تحت بسر کرے۔ فارغ البالی کے ایام میں آنے والے غیر یقینی ایام کا سامان کرے۔ اور اگر وہ کسی معاشی افتاد یا مالی پریشانی سے دوچار ہو۔ تو ایک اناڑی کی طرح ہاتھ پاؤں مارنے کی بجائے ایک مشاق تیراک کی طرح زمانے کے پانیوں کے اندر اپنا سر اونچا رکھ سکے۔ موجیں اسے تھپیڑے ماریں۔ لہریں اسے پکاہ کی طرح دائیں بائیں اور آگے پیچھے دھکیلیں۔ لیکن وہ اپنے سر کو پانی کی تہوں میں دفن نہ ہونے دے۔ اس کی مدافعت اور استقلال بالآخر اسے گھاٹ کنارے لا اتارے گا۔

اپنی زندگی کی ایک منزل متعین کیجئے۔ زادِ راہ فراہم کیجئے۔ اور پھر شبھ گھڑی دیکھ کر کوچ کر دیجئے۔ ذرا گھر سے نکل کر تو دیکھئے ۔

سفر ہے شرط، مسافر نواز بہتیرے

ہزارہا شجر سایہ دار راہ میں ہیں

لوگ آپ کی کامیابی کو روپے کے گز سے ماپتے ہیں۔ آخر مادی زندگی کا آلۂ پیمائش زر ہی تو ہے؟ اپنی کمائی کو سلیقے اور احتیاط سے صرف کیجئے۔ اس ضمن میں ہم کئی اشارے جابجا کرتے آئے ہیں۔ ذیل میں ہم ایسے کارآمد گر اور عملی تجاویز پیش کرتے ہیں جو آپ کو اچھا صارف، اچھا خریدار اور اچھا گھر گرہستی بنا سکتی ہیں۔ ان پر

عمل کیجئے۔ پھر دیکھئے کہ آپ کم سے کم آمدنی سے زیادہ سے زیادہ افادہ حاصل کرنے میں کیوں کر کامیاب ہوتے ہیں۔

(۱) خرچ کے تین موٹے اصول ذہن نشین کر لیجئے۔ خرچ کا موقع محل۔ خرچ کی نوعیت اور مقدار اور خرچ کی ضرورت۔ آپ جس شے پر روپیہ خرچ کرنا چاہتے ہیں۔ اگر اس کی واقعی ضرورت ہے۔ تو پھر اس کو موزوں موقعہ اور موزوں جگہ سے موزوں داموں پر خرید لیجئے۔ اس اصول کو زندگی بھر کا شعار بنا لیجئے۔

(ب) انگریزی میں کہتے ہیں Penny wise, pound foolish یعنی ایسا عارف جو موٹے موٹے خرچ میں کوئی کفایت نہیں برتتا۔ لیکن ذرا ذرا سے اخراجات میں غیر معمولی کنجوسی اور احتیاط سے کام لیتا ہے۔ ظاہر ہے کہ اس قسم کا عارف صحیح دل و دماغ کا انسان نہیں ہوتا۔ آپ کا فرض ہے کہ خرچ کرنے سے پہلے یہ اطمینان کر لیں کہ آپ مذکورہ بالا عارف کے پیروکار نہیں ہیں۔ اگر آپ کسی شبینہ کلب میں کسی رات پندرہ بیس روپے خرچ کر دیتے ہیں۔ لیکن جون کی گرمیوں میں دفتر سے گھر تک دو میل پیدل چلتے ہیں۔ تو آپ کو اپنے رویے پر نظر ثانی کرنے کی فوری ضرورت ہے۔

اکثر لوگوں کی ذہنی کم مائیگی کا یہ عالم ہے کہ جب وہ فضول خرچی یا کسی طرح تضیع زر کے مرتکب ہوتے ہیں۔ تو یہ کہہ کر دل کو طفل تسلیاں دیتے ہیں کہ "چلو۔ روپیہ ہاتھوں کی میل ہے۔ آخر کہیں تو روپیہ کو خرچ ہونا ہی تھا۔" بعض لوگوں کا استدلال یہ ہوتا ہے کہ "جو دس پیسے سگریٹوں پر اٹھ گئے ہیں۔ وہ اگر بچ رہے ہوتے تو خوراک یا لباس پر اٹھ گئے ہوتے۔" یہ طریقۂ استدلال خطرناک ہے۔ جو بالآخر

ذہنی دیوالیہ پن کے ساتھ مالی دیوالیہ پن کا پیش خیمہ بھی ہوتا ہے ۔

(ب) اپنی ماہانہ آمدنی کو خرچ کی مدوں میں تقسیم کرنے سے پہلے باقاعدہ اور مستقل میعادی اخراجات کو الگ کر لیجئے ۔ مثلاً ریڈیو لائسنس فیس ، بچوں کی فیس ، کرایہ مکان وغیرہ ۔

(ت) بعض اوقات کوئی چیز کمیاب ہو جاتی ہے ۔ اور آپ اپنی ضرورت کے پیش نظر اسے مہنگے داموں بھی خریدنے پر آمادہ ہو جاتے ہیں ۔ مثلاً کسی اخبار کا کوئی خاص نمبر ۔ اگر اس کی اصل قیمت بارہ آنے ہو ۔ لیکن بے تحاشا مانگ کے پیش نظر اخبار فروش نے اس کی قیمت ایک روپیہ کر دی ہو ۔ تو آپ ایک روپیہ دیتے ہوئے نہیں ہچکچائیں گے ۔ تاہم اگر دوکاندار آپ پر مہربان ہو ۔ اور اصل قیمت پر اخبار آپ کے ہاتھوں فروخت کرے ۔ تو یہ سمجھئے کہ آپ کو چار آنے کی بچت رہی ۔ اس معاشیات میں اس بچت کے لئے ایک خاص اصطلاح "نفع الصارف" وضع کی گئی ہے ۔ اخبار ۔ خط اور لفافے اور ایسی کتنی روزمرہ استعمال کی اشیاء ہیں ۔ جو شہر میں آپ کو بڑے ارزاں داموں مل جاتی ہیں ۔ حالانکہ ان کی افادیت کے پیش نظر آپ ان کو مہنگے داموں بھی خریدنے پر تیار ہوتے ہیں ۔ گرمیوں کی کسی دوپہر کو برف کی قیمت ایک دم دو آنے سے آٹھ آنے سیر ہو جاتی ہے ۔ عوام کے احتجاج پر حکومت برف کی کنٹرول قیمت دو آنے سیر مقرر کر دیتی ہے ۔ گویا اب صارفین کو چھ آنے فی سیر "نفع الصارف" حاصل ہوگا ۔

آپ اس قسم کے "نفع الصارف" کو ، جو وقتاً فوقتاً آپ کو حاصل ہوتا رہتا ہے ، الگ بچت حساب میں رکھئے ۔ کیونکہ وہ بچت ہی تو ہے ۔ آپ دیکھیں گے

کہ اس طرح آپ بالآخر معقول رقم پس انداز کرلیں گے۔

(ٹ) یہ عادت فی الفور ترک کر دیجئے کہ سارا مہینا مطلوبہ اشیاء ادھار آتی رہیں۔ اور بلوں کی ادائیگی پہلی تاریخ کو ہو۔

(ج) بعض اوقات آپ کسی مد پر خرچ کرنے سے "بال بال بچ جاتے ہیں"۔ مثلاً آپ لاہور جانے کے لئے موٹر گاڑی کے منتظر ہیں۔ اچانک آپ کے ایک بے تکلف دوست اپنی کار میں ادھر آ نکلتے ہیں۔ اور آپ کو اپنے ساتھ لاہور لے جاتے ہیں۔ اس طرح ڈیڑھ دو روپے جو بچت ہوئی۔ اس کو مال مفت مت سمجھئے۔ بلکہ اسے "نفع العاصت" والے بچت فنڈ میں جمع کر دیجئے۔

(چ) چھوٹی چھوٹی بچتوں کی راہیں نکالتے رہیئے۔ سفر کے دوران، بازار میں ضروری اشیاء خریدتے وقت اور لوگوں سے معاملہ کرنے میں کفایت کی صورتیں پیدا کیجئے۔ آپ کو ایک تو بچت ہوگی۔ اور دوسرے اس بات کی خوشی کہ آپ معاملے میں کامیاب رہے۔ آپ موٹر گاڑی کے ذریعے راولپنڈی جاتے ہیں۔ اڈے پہ اترتے ہی آپ سالم تانگہ کرائے پر لیتے ہیں۔ آخر کیوں؟ آپ سالم تانگے کی بجائے سواریوں والے تانگے میں بیٹھتے ہوئے کیوں ہچکچاتے ہیں؟ آخر جس موٹر میں آپ راولپنڈی پہنچے تھے۔ اس میں بھی تو سواریاں موجود تھیں۔ جب آپ ریل گاڑی اور موٹر گاڑی میں بے تکلف دوسری سواریوں کے کندھوں سے کندھے ملاکر بیٹھ سکتے ہیں۔ تو تانگے کی سواریوں سے یہ کراہت کیسی؟ اب کے آپ کو تانگے میں بیٹھنے کا اتفاق ہو۔ تو ذرا ہمارا یہ نسخہ آزما کر دیکھیئے۔ اگر مجبوراً سالم تانگہ لینا پڑے۔ تو جلدی مت کیجئے۔ کوچوان آپ کی بے چینی کو آپ کے

چہرے سے پڑھ لیتا ہے کہ آپ جلدی میں ہیں ۔ کوچوانوں سے فضول بحث اور سودے بازی مت کیجئے ۔ کوئی تانگہ ایسا آنکلے گا ۔ جس کو شاید اسی طرف جانا ہو جہاں آپ جانا چاہتے ہیں ۔ یا جو صبح سے سواری ڈھونڈنے میں ناکام رہا ہے ۔ ایسے کوچوان کے ساتھ آپ کا معاملہ بارعایت رہے گا ۔

(خ) ، اپنے میزانیے کے خانۂ متفرقات پر کڑی نظر رکھئے ۔ آپ کو یہ دیکھ کر حیرت ہوگی کہ بعض چھوٹی چھوٹی نامعلوم اور نیم محسوس مدّوں پر ذرا ذرا خرچ ہوتا رہتا ہے ۔ اور بالآخر آپ یہ سمجھنے سے قاصر ہوتے ہیں کہ اتنا سارا خرچ کہاں اور کیسے اٹھ گیا ۔ یہ چھوٹے چھوٹے اخراجات آپ اور آپ کے گھر والوں کی لاپروائی اور غلط بخشی کا نتیجہ ہوتے ہیں ۔ ان پر قابو پائیے ۔

(د) آپ گھر کی ضرورت کے لئے سبزی ۔ مصالحہ ۔ برتن وغیرہ بیسیوں اشیاء وقتاً فوقتاً خریدتے ہیں ۔ آئندہ ان کی مطلوبہ مقدار اور تعداد یا وزن کا صحیح اندازہ لگائیے ۔ فالتو خریدی ہوئی چیز بیکار جائے گی ۔ کم خریدی ہوئی چیز شاید دوبارہ نہ ملے یا وقت پر نہ ملے ۔ اس لئے مطلوبہ اشیاء کے ٹھیک اندازے لگائیے ۔ تجربہ اور سابقہ غلطیاں بالآخر آپ کو صحیح اندازے کرنے میں بہت مدد دیں گی ۔

(ذ) بعض مشہور دوکانیں پرانا سٹاک نکالنے کے لئے کلیرنس سیل کا اعلان وقتاً فوقتاً کرتی رہتی ہیں ۔ ان مواقع سے فائدہ اٹھائیے ۔ اس میں دوکاندار اور گاہک دونوں کو فائدہ پہنچ سکتا ہے ۔

(ر) ، آپ کے اردگرد کئی ایسی دوکانیں ، کمپنیاں اور کاروباری ادارے یا ان کے سیلز ڈپو اور ایجنسیاں موجود ہوتی ہیں ۔ جو مقابلتاً بہتر اور سستا مال مہیا کرتی ہیں ۔

امداد باہمی کے سٹور۔ معیاری غیر ملکی اور ملکی کمپنیوں کی ایجنسیاں۔ براہِ راست درآمد کرنے والی دوکانیں۔ پُرانی شہرت یافتہ فرمیں۔ سرکاری اور نیم سرکاری کاروباری ادارے اور ایجنسیاں " دریافت " کیجئے۔ چھوٹی موٹی۔ دُور افتادہ اور نومولود دوکانوں سے اشیاء خریدنے کی بجائے پہلی قسم کے اداروں سے رجوع ہونا بہرحال زیادہ موزوں ہوتا ہے۔ ایسے مستند اور شہرت یافتہ ادارے آپ کو تکنیکی یا کاروباری مشورے دیں گے۔ سکہ بند چیز سستے داموں دیں گے۔ کچھ کٹوتی کی رعایت دیں گے۔ اور آپ ان کی اشیاء خرید کر مطمئن گھر لوٹیں گے۔

اچھے خریدار کی حیثیت سے آپ کا فرض ہے کہ خوب سے خوب تر کی جستجو میں رہیں۔ اچھی چیز کی تاک میں رہیں۔ اور اچھے مواقع کی ٹوہ میں رہیں۔

(ش) اکیلی دکیلی اور دُور افتادہ دوکانوں کی بجائے ایسی جگہ کا انتخاب کیجئے۔ جہاں مطلوبہ چیز کی دو چار دس دوکانیں متصل واقع ہوں۔ ان کا باہم دگر مقابلہ اور گاہک کو پھنسانے اور لُبھانے کی کوششیں آپ کے لئے مفید ہوں گی۔ جہاں مقابلہ جتنا زیادہ ہوگا۔ وہاں چیز اتنی ہی زیادہ ارزاں اور اچھی ہوگی۔

(ص) اشیاء خریدتے وقت دوکاندار سے کاروباری انداز میں بات کیجئے۔ اس سے راہ و رسم مت بڑھائیے۔ اپنی پسند و ناپسند کا واشگاف اعلان کرنے کی بجائے دل ہی دل میں کسی خاص چیز پر نظر انتخاب گاڑ دیجئے۔ اور دوکاندار کو یہ احساس نہ ہونے دیجئے کہ آپ کس خاص چیز کو خریدنے پر آمادہ ہیں۔ ایک ہی قسم کی دس پانچ چیزیں نکلوائیے۔ ان کو الٹ پلٹ کر دیکھیے۔ دو چار ناپسندیدہ چیزوں کے بھاؤ پوچھیے۔ اسی دوران اپنی پسندیدہ چیز کا بھاؤ سرسری میں پوچھیے اور اگر

دام مناسب نظر آئیں۔ تو سودا چکا لیجئے۔ یاد رکھئے۔ دوکاندار کو گاہک کی نفسیات سے پوری واقفیت ہے۔ تجربے، مشاہدے، گاہکوں کی حرکات اور گفتگو سے وہ ان کی نفسیات کا ماہر بن جاتا ہے۔ اس سے سودا بازی کرنے سے پہلے کیل کانٹے سے لیس ہو کر جائیے۔

(ض) سیلز مین بنیادی طور پر خود غرض اور موقعہ پرست ہوتا ہے۔ وہ یہ کوشش کرتا ہے کہ آپ اس کی باتوں میں آکر مطلوبہ شے خرید لیں۔ گویا وہ آپ کی پسند اور طلب پر اثر انداز ہونا چاہتا ہے۔ آپ اس کی باتیں سنیں۔ اس کے مشورے کو پرکھیں۔ مطلوبہ شے کے متعلق اس کا لیکچر سنیں۔ لیکن کریں وہی جو آپ کا دل مانے۔ سیلز مین کی اندھا دھند پیروی کی بجائے اس کی باتوں کی روشنی میں مطلوبہ شے کی خرید کے متعلق فیصلہ کیجئے۔ اگر آپ نے یہ فیصلہ کیا ہے کہ مطلوبہ چیز معیاری نہیں یا مہنگی ہے۔ تو پھر لحاظ مروت اور شرافت کی مار کھانے کی بجائے سیلز مین کا شکریہ ادا کیجئے۔ اور اگلی دوکان کا رخ کیجئے۔

(ط) مطلوبہ چیز، بالخصوص مہنگی اور دیر تک استعمال میں آنے والی چیز خریدنے سے پہلے اس بات کا اطمینان کر لیجئے کہ آپ نے بہترین اور بارعایت چیز کا انتخاب کیا ہے۔ کسی چیز کو دیکھ کر یہ نہ سمجھ بیٹھئے کہ اس سے بہتر یا بارعایت چیز بازار میں نہیں مل سکتی۔ بازار میں گھومنے پھرنے سے آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ غالباً اس سے زیادہ اچھی اور زیادہ سستی چیزیں بھی موجود ہیں۔

(ظ) حتی الوسع مطلوبہ اشیاء خود خریدنے کی عادت ڈالیں۔ بچوں، نوکروں اور واقف کاروں کے ذریعے چیزیں خریدنا گھاٹے کا سودا ہوتا ہے۔ دوسرا شخص نہ تو

اتنا درد رکھتا ہے۔ نہ اتنی کوشش کرتا ہے۔ جو آپ سے مخصوص ہے۔ آپ اپنے مفاد، اپنی پسند اور اپنے روپے کے بہترین محافظ ہیں۔ اس کو دوسروں کے رحم و کرم پر مت چھوڑیئے۔

(ع) اپنے آزمودہ مستقل دوکانداروں کے مشورے اور قیمت یا کوالٹی پر اعتماد کیجئے۔ لیکن اپنے طور پر دوسری دوکانوں سے اپنے اعتماد کی تصدیق کرتے رہئے۔ ایسا نہ ہو کہ دوکاندار آپ کے اعتماد کو بے خبری اور لاپروائی کے طور پر استعمال کر کے آپ سے من مانی قیمتیں وصول کرتے رہیں۔ آزمودہ مستقل دوکانداروں سے لین دین رکھنا واقعی فائدہ مند ہوتا ہے۔ لیکن گاہک کو مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ سے برابر خبردار رہنا چاہیئے۔

(غ) اشیاء خریدتے وقت ان کو الٹ پلٹ کر اطمینان کر لیجئے کہ وہ ٹھیک حالت میں ہیں۔ جلدی میں اور لاپروائی سے خریدی ہوئی اشیاء کو اکثر لوٹانے کی نوبت آتی ہے۔ جو ظاہر ہے، کہ ایک ناگوار فعل ہوتا ہے۔ بل کو موقع پر چیک کیجئے۔ دوکانداریوں تو حساب کتاب کا ماہر ہوتا ہے۔ لیکن بعض اوقات جلدی میں وہ غلطی کر جاتا ہے۔ یہ اطمینان کرنا آپ کا فرض ہے کہ اس کی غلطی کا خمیازہ آپ تو نہیں بھگت رہے ؟

(ف) اردو میں ایک مثل مشہور ہے۔ سستا روئے بار بار۔ مہنگا روئے ایک بار۔ آپ کا فائدہ اس میں ہے کہ آپ پائیدار اور بہتر سے بہتر معیار کی چیز خریدیں۔ خواہ اس کی قیمت نسبتاً زیادہ ہی ہو۔ مثلاً سستے جوتے خریدنے کی بجائے کسی معیاری شو کمپنی سے اچھی کوالٹی کا جوتا خریدیئے۔ آپ دیکھیں گے کہ وہ

دیرپا ہوگا۔ اس کی شکل وصورت ٹھیک رہے گی۔ اور وہ دو تین سستے جوتوں کی مجموعی سروس سے زیادہ چلے گا۔

(ک) خریدی ہوئی اشیاء کی درستی۔ مرمت۔ تجدید اور استعمال میں احتیاط کو ہمیشہ مدِنظر رکھئے۔ اس طرح آپ ان اشیاء کی خوبصورتی، افادے اور پائیداری میں حیرت انگیز اضافہ کر سکتے ہیں۔

(ل) بعض اشیاء جن کی ضرورت متواتر رہتی ہو، ان کو موزوں وقت پر ایک ہی دفعہ خریدنا نسبتاً زیادہ فائدہ مند ہوتا ہے۔ مثلاً گندم ماہ بہ ماہ خریدنے کی بجائے کیا یہ زیادہ اچھا نہ ہوگا کہ آپ نئی گندم مارکیٹ میں آنے پر سال بھر کا کوٹا خرید رکھیں۔ اس طرح مرچیں۔ آلو۔ پیاز۔ مصالحے۔ دالیں اور ایسی دیگر اشیاء روز بروز خریدنے کی بجائے سبزی منڈی یا آڑھت کی دوکان سے مہینے دو مہینے کے لئے اکٹھی منگوا لیجئے۔

(م) ریڈیو۔ اخبار اور بازار کے ذریعے مختلف مطلوبہ اشیاء کے تازہ ترین بھاؤ معلوم کرتے رہئے۔ بعض اوقات قیمتوں کی عام سطح کم ہونے لگتی ہے۔ ایسی صورت میں بے صبری سے کام لینے کی بجائے مزید انتظار کیجئے۔ اور قیمت کو گر کر ایک نقطے پر ٹھہرنے دیجئے۔ اگر قیمتیں چڑھنے لگیں۔ تو گاہک گھبرا کر اشیاء خریدنا شروع کر دیتے ہیں۔ جس کے نتیجے کے طور پر قیمتوں میں مزید اضافہ ہو جاتا ہے۔ ایسے موقعہ پر بازار کے حالات کا اندازہ کیجئے۔ اگر مطلوبہ چیز کی رسد میں مزید کمی کا خدشہ ہو۔ تو پھر فی الفور خریداروں میں شامل ہو جائیے اور اگر مستقبل قریب میں اس کی رسد میں اضافے کا امکان ہو۔ تو پھر انتظار میں کیا مضائقہ ہے بشرطیکہ

آپ کو مطلوبہ چیز کی فی الفور ضرورت نہ ہو۔

(ن) بڑی بڑی دوکانوں کے شوکیس میں رنگا رنگ مصنوعات دیکھ کر دل مت دے بیٹھئے۔ ایسی چیزیں قریب اگر اکثر اپنی کشش کھو بیٹھتی ہیں۔ یوں سرہانے پسند اور خریداری بعد میں پچھتاوے کا باعث ہوتی ہے۔ اگر ایسی کوئی چیز پسند آ جائے تو اس کے بارہ میں کچھ دن سوچئے کہ کیا واقعی آپ کو اس کی ضرورت ہے؟ اگر آپ کا فیصلہ یہ ہو کہ آپ کی پسند کی چیز اچھی ہے اور کسی جائز ضرورت کو پورا کرتی ہے۔ تو اسے خریدنے میں کوئی ہرج نہیں۔ بصورت دیگر یہ تفریح زرہے۔

(ہ) کبھی کبھار میزانیہ فاضل ہو۔ اور فضول خرچی کو جی چاہے۔ تو یہ ارمان بھی نکال دیکھئے ؎

اچھا ہے دل کے پاس رہے پاسبانِ عقل
لیکن کبھی کبھی اسے تنہا بھی چھوڑ دے

(ی) بعض گھرانوں میں کپڑے، فرنیچر، چھوٹی موٹی مصنوعات وغیرہ کی خرید تمام تر عورتوں کے ہاتھ میں ہوتی ہے۔ ہمارا ذاتی مشاہدہ ہے کہ دوکاندار اور سیلز مین عورتوں کے ساتھ انصاف نہیں کرتے۔ مثلاً جاپانی کپڑے کو انگریزی کپڑا کہہ کر دے دیتے ہیں۔ یا دوسرے درجے کی چیز کو اوّل درجے کے داموں فروخت کر دیتے ہیں۔ عورتیں تجربہ کار اور کاروباری نہیں ہوتیں۔ اس لئے دھوکا کھا جاتی ہیں۔

اگر آپ کی والدہ، بہن یا بیوی ساتھ ہیں۔ تو انہیں کہئے کہ دوکان میں اپنی پسند و ناپسند کا برملا اعلان مت کریں۔ اگر کوئی بات کہنا یا مشورہ دینا ہو تو چپکے

سے ایسا کریں۔ عورتیں بے اختیار ہو کر اپنی پسندیدہ اشیاء کی تعریف شروع کر دیتی ہیں۔ یہ بات خود آپ کے حق میں ٹھیک نہیں ہوتی۔

(۷) بعض دوکانوں نے طویل عرصے کے بعد اپنی روایات بنا لی ہوتی ہیں۔ ان کی اشیاء مستند، صحیح، داغ اور دام مقررہ ہوتے ہیں۔ اچھا صارف ان کو نئے دوکانداروں پر ترجیح دیتا ہے۔

(تیسرا شعبہ)

حالات کی روشنی میں

آپ جس ملک کے باشندے ہیں وہاں سوشل انشورنس، بیت المال، محتاج خانے اور اس قسم کے دوسرے ادارے قومی پیمانے پر سرے سے موجود نہیں ہیں۔ حکومت اس بات کا دعوےٰ تو کرتی ہے کہ وہ فلاحی ریاست کے نظریے کی پابند ہے۔ لیکن عملی طور پر ابھی فلاحی ریاست کا وجود عنقا کی طرح ناپید ہے۔ ذرا اپنے ارد گرد دیکھیئے۔ کتنے تعلیم یافتہ نوجوان ملازمت اور کاروبار کے پیچھے سرگرداں ہیں۔ لیکن کوئی پیشہ انہیں قبول لینے کے لئے تیار نہیں ہوتا۔ یورپ کے اکثر ممالک میں کام کے خواہش مند بیکار لوگوں کو بیکاری کے ایام میں حکومت کی طرف ہفتہ وار "گزارہ الاؤنس" دیا جاتا ہے۔ تاکہ وہ بھیک مانگنے یا بھوکوں مرنے سے بچ سکیں۔ اس کے برعکس پاکستان میں اس قسم کا کوئی انتظام نہیں کیا گیا۔

پاکستان میں صنعت وحرفت نے حیرت انگیز ترقیاں کی ہیں۔ کراچی، لاہور ملتان، لائلپور، مردان اور بیسیوں دوسرے مقامات بے شمار عظیم الشان کارخانوں کی گھن گرج سے گونج رہے ہیں۔ ان کی بدولت ہزاروں بے کار اور "کم روزگار" لوگوں کو معقول معاوضے ملنے لگے ہیں۔ لیکن مشینی ترقی کے ساتھ ساتھ انسانی ترقی اور معاشرتی بہبود کے لئے اتنا کچھ بھی نہیں کیا جارہا جو کارخانوں کی عمارات، مشینوں کی دیکھ بھال اور مصنوعات کی پیکنگ کے لئے کیا جاتا ہے۔ ذرا ان کارخانوں کے اندر جھانک کر دیکھیئے کہ زرق برق، نو بہ نو اور تازہ بتازہ مصنوعات

تیار کرنے والے مزدوروں کے حالات کیا ہیں ؟ اُن کے سُتے ہوئے زرد نحیف چہروں اور جُھکے ہوئے کندھوں کو نظر انداز کر دیجئے۔ ان کے تنگ اور تاریک ایک کمرے کے کوارٹروں سے چشم پوشی کر لیجئے۔ ان کے کام کی زیادتی کو بھول جائیے۔ لیکن اس کے ایک پہلو کو مت بھولئے کہ وہ بڑا ہی دردناک ہے۔ اگر کام کے دوران کسی مزدور کی موت واقع ہو جاتی ہے۔ تو اس کے ورثار کو چند سکوں پر ٹرخا دیا جاتا ہے۔ اگر کسی مزدور کا بازو، ٹانگ یا کوئی اور عضو کٹ جاتا ہے تو اس کو چند ٹکے دے کر نکال باہر کیا جاتا ہے۔ اس کے بعد ان بدنصیبوں کا کیا حشر ہوتا ہے ؟ یہ کارخانہ داروں سے مت پوچھیئے۔ حکومت سے سوال مت کیجئے بلکہ ان بدنصیبوں کے فاقہ زدہ بیوی بچوّں کے چہروں پر اس سوال کا جواب جلی حروف میں لکھا ہوا دیکھ لیجئے۔

ایک سرکاری ملازم دیانتداری اور محنت سے اپنے فرائض سرانجام دیتا ہے۔ حکّام اس کی تعریف دل کھول کر کرتے ہیں۔ لیکن یہی ملازم اگر اپاہج ہو جائے یا مر جائے۔ تو حکومت اس کے ورثار کو طاقِ نسیاں پر رکھ دیتی ہے۔

ہم نے ایک سابق استاد کو خیرات اور صدقات پر گزارہ کرتے دیکھا ہے۔ پوچھنے پر معلوم ہوا کہ ریٹائر ہونے پر چند سو روپیہ بطور جی۔ پی فنڈ ملا تھا۔ جو دو جوان اولادوں کی بیماری اور موت پر صرف ہو گیا۔ تیسرا لڑکا مقامی گورنمنٹ ہائی سکول میں پڑھتا تھا۔ جب ہیڈ ماسٹر نے اس کی فیس معاف کرنے سے انکار کر دیا۔ تو مذکورہ استاد نے اس کو سکول سے ہٹا لیا۔ ہم نے اس بدنصیب استاد سے پوچھا کہ آپ حکومت کا دروازہ کیوں نہیں کھٹکھٹاتے۔ اس نے جواب

دیا۔ دو بہت دفعہ کھٹکھٹایا ہے۔ معلوم ہوتا ہے۔ یا میرے رعشہ زدہ ہاتھ ناکارہ ہوگئے ہیں یا حکومت اونچا سننے لگی ہے۔"

اوپر کی سطور سے یہ بات واضح ہوگئی ہوگی کہ ہمارے معاشی اور معاشرتی حالات سازگار نہیں ہیں۔ عام حالات میں ہماری روزمرہ زندگی جُوں توں گزر جاتی ہے۔ لیکن ادھر کوئی افتاد پڑی، ادھر یہ احساس شدید سے شدید تر ہونے لگا کہ ہمیں زندگی کی گاڑی کو اکیلے ہانکنا ہے۔

ہم سرمایہ داری نظام کے آہنی پنجوں میں جکڑے ہوئے ہیں۔ اس نظام میں روپے کو لکشمی دیوی کی حیثیت حاصل ہوتی ہے۔ جس کو دیکھو۔ اس کے سامنے ہاتھ باندھے کھڑا ہے۔ جب اور جہاں لکشمی دیوی کسی سے روٹھ جاتی ہے۔ وہیں اس بدنصیب سے سب اپنے بیگانے منہ موڑ لیتے ہیں۔ سرمایہ داری نظام میں کامیابی کو روپے کے پیمانے سے ناپا جاتا ہے۔ جب تک آپ کی گرہ میں مال ہے۔ آپ "معزز صارف" ہیں۔ لیکن روپیہ ختم ہوتے ہی آپ سرمایہ داری نظام کا ایک ناکارہ پرزہ ہیں جس کو اٹھا کر باہر پھینک دیا جاتا ہے۔

آپ کو کاروباری میدان میں اپنے معرکے آپ سَر کرنا ہیں۔ اپنی روکاوٹیں آپ دُور کرنی ہیں۔ اور اپنی راہ آپ پیدا کرنی ہے۔ یاد رکھئے۔ کاروباری حریف سائے کی طرح آپ کے پیچھے لگے ہوئے ہیں۔ وہ آپ سے سبقت لے جانے کے لئے ہر جائیز و ناجائیز حرکت کر گزریں گے۔ موقعہ ملتے ہی وہ آپ کے کندھوں پہ پاؤں جما کر آگے نکل جائیں گے۔ یا ممکن ہے آپ کی ذرا سی لغزش پر وہ آپ کو پاؤں تلے روند کر آگے بڑھ جائیں۔

ان حالات کی روشنی میں جن کا ذکر اوپر ہوا ہے۔ آپ کو اپنی روزمرہ کاروباری زندگی ـــ آمدنی، خرچ، بچت، سرمایہ کاری، جائیداد وغیرہ ـــ کا نئے سرے سے جائزہ لینا ہے اور دیکھنا ہے کہ آپ کو اپنے حال اور مستقبل کو خوب سے خوب تر بنانے کے لئے کیا فوری اور دیرپا اقدامات کرنا ہیں۔

حالات کا تقاضا یہ ہے کہ آپ اپنی ذات، اپنی بیوی، اپنے بچوں اور اپنے والدین کے مستقبل کا اتنا ہی خیال رکھیں جتنا کہ ان کے حال کا۔ ہمیں شبہ ہے کہ آپ اپنے مالی وسائل کو ایک سوچے سمجھے منصوبے کے تحت کام میں نہیں لاتے۔ آمدنی میں اضافے کے ساتھ ساتھ آپ کے رہائشی معیار میں بتدریج اضافہ ہو رہا ہے۔ آپ یہ سمجھے بیٹھے ہیں کہ اللہ کا دیا ہوا سب کچھ موجود ہے اور یہ کہ

عاقبت کی خبر خدا جانے ۔۔۔ اب تو آرام سے گزرتی ہے

عاقبت تو خیر دور کی بات معلوم ہوتی ہے۔ سچ یہ ہے کہ آپ کی کل کی، بلکہ آنے والے لمحے تک کی خبر نہیں ہے۔ زندگی ایک پیہم جدوجہد ہے۔ جہد للبقا ہے۔ کون جانے کس مرحلے پر کیا واقعہ پیش آنے والا ہے؟ کیا معلوم ایک کامیابی کے بعد دوسرا مرحلہ کامیابی کا ہے یا ناکامی کا؟ نہ معلوم حالات کیا پلٹا کھانے والے اور واقعات کس کروٹ بیٹھنے والے ہیں۔ خدانخواستہ کل کلاں آپ کو کچھ ہو جاتا ہے۔ نوکری سے جواب مل جاتا ہے۔ کاروبار چوپٹ ہو جاتا ہے۔ کوئی ذہنی یا جسمانی خرابی واقع ہو جاتی ہے۔ اچانک موت آلیتی ہے۔ ان صورتوں میں سے کسی ایک بھی صورتِ حال کا مقابلہ کرنا سہل نہیں ہے۔ ایک مصیبت کئی دوسری مصیبتوں کا پیش خیمہ ٹھہرتی ہے۔ ہمیں یقین ہے کہ آپ

موجودہ سازگار حالات پر تکیہ کر کے نہیں بیٹھ جائیں گے بلکہ آنے والے اچھے بُرے حالات کا مقابلہ کرنے کے لئے اپنی ذات اور اپنے کنبے کو پوری طرح کیل کانٹے سے لیس رکھیں گے۔

ذرا ان کنبوں کے حالات پر غور کیجئے جن کے سرپرست موت کے بے رحم ہاتھوں میں جا چکے ہیں۔ ذرا ان بدنصیبوں کے احوال کا مطالعہ کیجئے جو گردش روزگار کے ہاتھوں عرش سے فرش پر آ رہے ہیں۔ ذرا ان بے یار و مددگار گھرانوں کی شکستہ حالی ملاحظہ کیجئے جن کے کماؤ فرد بڑھاپے، حادثے یا بیکاری کا شکار ہو چکے ہیں۔ (اور آنکھیں کھلی ہوں تو اس قسم کے عبرت ناک افسانے جا بجا متحرک نظر آتے ہیں) آپ مجبور ہو جائیں گے کہ زیادہ محتاط زندگی بسر کریں اور اچھے دنوں میں آنے والے دنوں میں باعزت زندگی گزارنے کا سامان کریں۔

سمجھدار اور دور اندیش گھرانوں کے سربراہ حفاظتی تدابیر شروع ہی سے اختیار کرتے اور ان کو مضبوط سے مضبوط تر کرتے رہتے ہیں۔ وہ اپنی زندگی کا بیمہ کروا لیتے ہیں۔ اگر ان کے پیشے کی نوعیت خطرناک ہو۔ تو وہ حادثے کا بیمہ بھی کروا لیتے ہیں۔ اسی طرح وہ اپنی جائیداد مثلاً دوکان، دوکان کا سامان، مکان وغیرہ کا بیمہ کروا لیتے ہیں۔ یوں تھوڑے سے خرچ سے وہ بعض بڑے خطروں کا سدِ باب کر لیتے اور چین کی نیند سوتے ہیں۔

سمجھدار اور شریف بیویاں گھریلو اخراجات کو اپنی مضبوط گرفت میں رکھتی ہیں اور بے جا اسراف، نمائش اور فیشن پرستی کی خاطر اپنے کنبے کے مستقبل کی راہ میں مصائب کے کانٹے نہیں بوتی ہیں۔

نوجوان ملازم اور کاروباری اپنے مستقبل کو زیادہ سے زیادہ پرسکون بنانے کے لئے مختلف مدوں کے لئے روپیہ پس انداز کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ مکان، مزرعی زمین۔ کارخانوں کے حصے اور اسی نوع کے دوسرے پیدا آوری کاموں میں شروع سے دلچسپی ہو۔ تو رفتہ رفتہ خاصی جائیداد مہیا کی جا سکتی ہے۔ جو لوگ اپنی زندگی کے بار آور سال عیش اور فضول خرچی میں ضائع کر دیتے ہیں۔ وہ بڑھاپے میں کرائے کے مکانوں میں رہتے، خیراتی شفاخانوں میں دھکے کھاتے اور نا اہل اولاد کے ٹکڑوں پر دن گزارتے ہیں۔

ہم جب نئی پود کے لڑکوں اور لڑکیوں کے طور و طریق پر نظر کرتے ہیں۔ تو ہمیں ان کے ذوق کی نفاست، لباس کی تراش خراش اور رنگا رنگ زندگی کو دیکھ کر مسرت ہوتی ہے۔ لیکن ساتھ ہی یہ احساس بھی ہوتا ہے کہ یہ نادان اپنے والدین کی کمائی کے بل بوتے پر ناچ گھروں، سینما گھروں، کلبوں اور ہوٹلوں کی جان بنے ہوئے ہیں۔ اور آنکھیں بند کر کے داد عیش دے رہے ہیں۔ کل جب ان پر اپنا اور اپنے کنبے کا بوجھ پڑا تو ان کی زندگی دوبھر ہو جائے گی۔ اور بگڑی ہوئی عادات ان کو رشوت، خیانت اور جعل سازی پر مجبور کر دیں گی۔

اپنی خوراک، رہائش اور لباس کے معاملے میں اعتدال سے تجاوز کرنا مصیبت کو دعوت دینا ہے۔ سگریٹ، سینما، کلب، دعوت، تفریح اور اسی نوع کی دوسری تعیشات پر دکھاوے کی خاطر اپنے وسائل سے بڑھ کر خرچ کرنا اپنے پاؤں پر آپ کلہاڑی مارنا ہے۔ اپنی موجودہ آمدنی کو خرچ کے سوراخوں سے بہا دینا اپنے مستقبل کو بے سہارا کرنے کے مترادف ہے۔

قرآن حکیم میں اللہ تعالےٰ کا ارشاد ہے کہ اے بصیرت والو! عبرت حاصل کرو۔ ہم توقع رکھتے ہیں کہ ہمارے قارئین اپنے اردگرد بکھری ہوئی بے شمار کہانیوں سے عبرت حاصل کریں گے اور حالات کی روشنی میں مستقبل کی سیڑھیوں پہ قدم قدم چڑھتے ہوئے اپنی منزلِ مراد تک بعافیت جا پہنچیں گے ۔

اپنی حیثیت کو پہچانئے

مثل مشہور ہے کہ چادر دیکھ کر پاؤں پھیلاؤ۔ بدقسمتی سے ہمارے عوام کی اکثریت کی خالی چادر، چھوٹی ہے۔ چنانچہ ان کا حال اس دراز قد قیدی کلسا ہے جو جیل کے عملے کی طرف سے ملے ہوئے موٹے چھوٹے کمبل سے سر کو ڈھانپتا ہے تو پاؤں کھل جاتے ہیں اور پاؤں ڈھانپتا ہے تو سر ننگا رہ جاتا ہے۔ یہ صورتِ حال بڑی عام ہوگئی ہے۔ جس کے نتیجے میں بے شمار مالی، معاشرتی اور خانگی پیچیدگیاں پیدا ہوگئی ہیں۔

پاکستان میں یا تو بے حد مال دار اقلیت بستی ہے یا بے حد مفلس اکثریت۔ متوسط طبقہ برائے نام ہے۔ البتہ اس کی تعداد میں برابر اضافہ ہو رہا ہے۔ جس کی وجہ تعلیم، معاشی سرگرمی اور معاشرتی شعور کی فراوانی ہے۔ بہر حال جو چیز ان سب طبقوں میں مشترک ہے وہ ہے اپنی حیثیت سے بڑھ کر رہنا اور وہ کچھ بننے کی کوشش اور اظہار جو کہ وہ نہیں ہیں، ہمارے ہر طبقے میں فضول خرچی، مالی بدانتظامی، خانگی بے سلیقگی اور امارت کی جھوٹی نمائش عام چیز ہے اور اس میں بتدریج اضافہ ہو رہا ہے۔ مزدور اپنے مالکوں کی نقل کرتے ہیں۔ وہ جوا کھیلتے، گھٹیا درجے کی شرابیں پیتے، فلمیں دیکھتے اور شرطیں بدتے ہیں۔ مزارع اپنے زمیندار کی پیروی میں بیاہ شادی۔ ختنے اور میلے ٹھیلے پر اندھا دھند روپیہ اڑاتے اور مقدمے بازی میں اپنی گاڑھے پسینے کی کمائی کو برباد کرتے ہیں۔ نچلے

طبقے کے ملازم اپنے افسروں کا رہن سہن اختیار کرنے کی کوشش میں قرض کے چکر میں پھنستے، رشوت اور جعل سازی کے مرتکب ہوتے۔ اور بالآخر اپنے اور اپنے کنبے کی تباہی کا باعث ہوتے ہیں۔ غرض وہ کوئی طبقہ ہو اور اس طبقے کا کوئی فرد ہو۔ دولت، سماجی مرتبے اور کاروباری کامیابی کی خاطر حرام و حلال۔ جائز و ناجائز ہر ذریعے کو بروئے کار لا رہا ہے۔ آپس کے میل جول ظاہرداری اور نمائش کی خاطر بے دریغ خرچ کیا جاتا ہے۔ سماجی رسومات میں اپنی برتری کے اظہار اور نمائش کے لیے روپیہ پانی کی طرح بہایا جاتا ہے اور بود و باش میں آسائش سے زیادہ نمائش کا اہتمام کیا جاتا ہے۔ مختصراً یہ کہ نمائش، ظاہرداری، ریاکاری اور عام سماجی میل جول کے اس دور میں روپیہ کامیابی کا معیار اور اس کا فضول اور نمائشی اسراف سماجی وقار کا پیمانہ قرار دیا گیا ہے۔ ممکن ہے بعض اونچے گھرانے اس اسراف کے متحمل ہو سکتے ہوں (اگرچہ یہ بات بھی محل نظر ہے) لیکن متوسط طبقے پر اس کا اثر بڑا ناخوشگوار ہوتا ہے۔ اور نچلا طبقہ تو اس چکی میں گندم کے ساتھ گھن کی طرح پس جاتا ہے۔

الف دفتر میں کلرک ہے سو روپیہ ماہوار پاتا ہے۔ اس کا کنبہ پانچ افراد پر مشتمل ہے۔ اس کے لباس، نشست گاہ اور ظاہری رکھ رکھاؤ سے یہ معلوم نہیں ہوتا کہ وہ معمولی حیثیت کا کلرک ہے۔ وہ اچھے سگرٹ پیتا۔ مہمانوں کو چائے پیش کرتا اور پڑوس والوں کو مرعوب کرنے کے لئے اچھے کپڑے پہنتا ہے۔ اچھا کھاتا پیتا ہے اور اچھے مکان میں رہتا ہے۔ لوگ اس کی ظاہرداری کا پردہ نہیں اٹھا سکتے۔ لیکن آئیے ہم آپ کو اس کے بارے میں چند ناقابل یقین معلومات بہم پہنچائیں۔

وہ کنجڑے ۔ دھوبی ۔ نائی ۔ قصائی ۔ حلوائی ۔ جنرل مرچنٹ سب کا مقروض ہے کیونکہ اس کے ہاں ہر سودا ادھار پر آتا ہے ۔ ہر ماہ کے آخر پر وہ تنخواہ ملتے ہی ادھار چکا دیتا ہے اور پھر اس چکّر میں پڑ جاتا ہے ۔ گذشتہ ماہ اس کو تنخواہ وقت پر نہ ملی تو وہ بدحواس پھرتا تھا ۔ قرضخواہ تقاضا کرتے تھے ۔ اور وہ اُن سے چھپ چھپ کر باہر نکلتا تھا ۔ آخر وہ ہمارے پاس آیا ۔ اور بولا ۔" جناب ! مجھے ایک ہفتے کے لئے ایک سو روپیہ قرضِ حسنہ عنایت کیجئے ۔ میں پائی پائی واپس کر دوں گا ۔" ہم سُن چکے تھے کہ وہ اپنے ساتھی ملازموں کا مقروض ہے اور اس معاملے میں اس کی شہرت اچھی نہیں ہے ۔ لیکن اس کی مجبوری کے پیشِ نظر ہم نے پچاس روپے دے دیئے ۔ ایک ہفتہ گزرا ۔ ہم نے روپے کے لئے کہلوا بھیجا ۔ لیکن حضرت نے ٹرخا دیا ۔ اگلے ہفتے پھر یہی ہوا ۔ آخر ہم نے زور دیا ۔ تو آپ نے ایک اور پڑوسی سے قرض لے کر ہمارا قرض چکا دیا ۔ اس کے بعد معلوم نہیں ۔ اس پڑوسی کی رقم کا کیا حشر ہوا ؟

ب ایک معقول افسر ہیں ۔ لیکن بیگم کی فضول خرچیوں کے ہاتھوں ایک مستقل عذاب میں مبتلا ہیں ۔ ان کا رہن سہن لباس ، ڈرائنگ روم ، مکان سب اوّل درجے کے ہیں ۔ ان کو موٹر کار کی ضرورت نہیں تھی ۔ لیکن شایانِ شان طریقے سے رہنے کے لئے انہیں ایک سیکنڈ ہینڈ گاڑی " خریدنی پڑی " ۔ وہ آفیسرز کلب کے ممبر ہیں اور ان کی بیگم زنانہ کلب کی رُکن ۔ ایک خادم اور ایک ماما ان کے خدمتگار ہیں ۔ غرض اڑوس پڑوس کے لوگوں کے نزدیک وہ بڑے ٹھاٹھ سے رہتے ہیں اور واقعی اونچے درجے کے آدمی ہیں ۔ لیکن انہی پڑوسیوں

سے ہمیں ان کے بارے میں کچھ اور معلومات بھی حاصل ہوئیں۔

یہ صاحب رشوت کے الزام میں دو مرتبہ ماخوذ ہوئے۔ محکمانہ کارروائی ہوئی۔ عہدے میں تخفیف ہوئی۔ دوسری بار عدالت میں مقدمہ چلا۔ دوڑ دھوپ اور وکیلوں کی قانون دانی آڑے آئی۔ اور آپ رہا ہو گئے۔ آپ کی بیگم کے سب کپڑے ادھار پر آتے اور سِلتے ہیں۔ بزاز اور درزی برابر تقاضے کرتے رہتے ہیں۔ آپ کا بڑا لڑکا آوارہ ہے اور کئی بار گھر سے بھاگ چکا ہے۔ جب میاں بیوی اپنے اپنے کلب میں ہوتے ہیں۔ تو بچے، خادم اور ماما کے رحم و کرم پر ہوتے ہیں اور خوب دھینگا مشتی کرتے ہیں۔ آپ کے دو ماتحت آپ کے قرض خواہ ہیں۔ اور......

اور یہ صاحب تاجر ہیں۔ کامیاب اور مشہور۔ بیگم گریجویٹ ہیں۔ بڑی مشہور سوشل کارکن۔ میاں تو یونہی سیدھی سادی زندگی گزارتے ہیں۔ لیکن بیگم کے چونچلے دیدنی ہیں۔ سہیلیوں کا جمگھٹا رہتا ہے۔ کبھی کلب میں کبھی گھر میں۔ انھوں نے اس سامان میں کتربیونت شروع کر دی۔ جو حکومت نے ان کی تحویل میں اس لیئے دیا تھا کہ غریب عورتوں میں تقسیم کیا جائے۔ آخر پکڑی گئیں۔ حوالات کا منہ دیکھا۔ بر سرِ عام رسوائی ہوئی۔ اور برسوں کی بنی بنائی عزت دیکھتے دیکھتے خاک میں مل گئی۔

ان مثالوں کی تفصیل سے گزر جائیے۔ آپ کو معلوم ہو جائے گا کہ لوگوں کی نفسیات کیا ہے؟ یہ نفسیات ایک مشہور مثل کے الفاظ میں یوں ہے کہ "ہمیں وہی کرنا چاہیئے جو دوسرے لوگ کرتے ہیں۔" اور ستم بالائے ستم یہ ہے کہ

اس معاملے میں لوگ اپنے سے اونچے لوگوں کی طرف دیکھتے ہیں ۔ ماتحت اپنے افسر کی طرف اور مزدور اپنے مالک کی طرف ۔ یہی نہیں ماتحت اور مزدور کی بیویاں افسر اور مالک کی بیویوں کی طرف دیکھتی ہیں بلکہ رتبے ، فیشن اور نقالی کی سب سے زیادہ شکار عورتیں ہی ہوتی ہیں ۔

واقعہ یہ ہے کہ لوگوں نے خود کو سماجی خانوں میں تقسیم کر رکھا ہے ۔ اور ہر طبقہ اپنے آپ کو کسی طبقے سے اعلیٰ اور کسی سے ادنےٰ سمجھتا ہے ۔ اب اس کی شعوری کوشش اور تحت الشعوری خواہش یہ ہوتی ہے کہ وہ کمتر طبقے سے ممتاز نظر آئے اور بڑے طبقے سے لگا کھائے ۔ سپرنٹنڈنٹ ، اسسٹنٹ کو کم درجہ انسان ، سمجھتا ہے ۔ اسسٹنٹ کلرک کو ۔ کلرک دفتری کو ۔ دفتری چپراسی کو اور چپراسی مزدور کو ۔ یہ چکر لامتناہی ہے ۔ ڈپٹی کمشنر کا چپراسی ماتحت افسروں کے چپراسیوں کو حقارت کی نظر سے دیکھتا ہے اور اس کے دفتر کا کلرک دوسرے کلرکوں کے ساتھ رعونت سے پیش آتا ہے ۔

اس طرزِ عمل کی جس قدر مذمت کی جائے کم ہے ۔ جو شخص کسی کو کم مرتبہ سمجھتا اور رعونت سے پیش آتا ہے ۔ اس کو معلوم ہونا چاہیئے کہ کوئی تیسرا شخص اس کو کم مرتبہ سمجھے گا اور اس کے ساتھ رعونت سے پیش آئے گا ۔ ہر افسر کا کوئی افسر ہے اور ہر آقا کا کوئی آقا ہے ۔

انسان بحیثیت انسان ایک سطح پر ہیں اور ایک خدا کے بندے ہیں ۔ آپ کسی کے ماتحت ہو سکتے ہیں ۔ اس کے بندے نہیں ہیں ۔ اور یاد رکھیئے ۔ آپ کا مالک یا افسر کسی اور مالک یا افسر کا اسی طرح ماتحت ہے جیسے آپ اس کے

ماتحت ہیں ۔ انسانیت کا تقاضا یہ ہے کہ آپ رنگ، نسل، سماجی رتبہ، عالی مرتبہ وغیرہ سے بالا ہو جائیں ۔ ایک شریف انسان کی طرح شریفانہ زندگی بسر کریں ۔ جس فعل، رسم، کاروبار اور معاملے کو جائز، معقول اور مفید سمجھتے ہیں ۔ اس پر ہاتھ ڈالیں اور مکروہات، فضولیات، تعیشات سے ہاتھ اٹھالیں ۔

ہماری مندرجہ بالا گزارشات سے پند و نصیحت کی بو آتی ہے ۔ نہیں نصیحت ہمارا مقصود نہیں ۔ ہم تو گزارشِ احوالِ واقعی کے طور پر یہ معروضات پیش کر رہے ہیں ۔ بات بڑی سیدھی، صاف اور سمجھ میں آنے والی ہے ۔ اگر آپ کی مالی حیثیت دو سو روپے ماہوار ہے ۔ اور آپ یہ سمجھ کر کہ آپ اتفاق سے کسی "با عزت کاروبار" یا "سفید پوش ملازمت" سے منسلک ہیں ۔ چار سو روپے ماہوار کا رہائشی معیار برقرار رکھنے کی کوشش کریں ۔ تو جلد ہی آپ کی قلعی کھل جائے گی ۔ آپ کچھ دنوں تک تو اپنی حیثیت سے بڑھ کر خرچ کر سکتے ہیں ۔ لیکن بالآخر قرض کا گھیرا تنگ ہونے لگے گا ۔

یہ مسلمہ بات ہے کہ فضول خرچی بڑے بڑے آدمیوں کو کمینہ اور ذلیل حرکتوں پر آمادہ کر دیتی ہے ۔ بعض لوگ اپنا کھوکھلا بھرم قائم رکھنے کے لئے قرضے پر قرضہ لیتے جاتے یا جائز و ناجائز روپیہ فراہم کرتے جاتے ہیں اور ساتھ ہی ساتھ اپنی امارت کے اظہار کے لئے اپنے رہائشی معیار کو خوب سے خوب تر بناتے جاتے ہیں ۔ ان لوگوں کا انجام سماجی ذلت و رسوائی ہوتا ہے ۔ وہ جلد قانون کی زد میں آجاتے ہیں ۔ اور بعض اوقات اپنی روز افزوں پریشانیوں کے پیشِ نظر خودکشی کر لیتے ہیں ۔

اس قماش کے لوگوں کے حالات پر غور کیجئے۔ ان کی فیاضیاں اور فضول خرچیاں ذاتی آسائشوں سے زیادہ سماجی رکھ رکھاؤ اور نمود و نمائش کے زیرِ اثر وجود میں آتی ہیں۔ لیکن نتائج برعکس برآمد ہوتے ہیں۔ اللہ تعالیٰ تو شاید ان سے درگزرے لیکن زبانِ خلق ان کو برسرِ عام بے نقاب کر دیتی ہے۔ اور ان کی ایک ایک خرابی اور برائی کا ذکر مزے لے لے کر کرتی ہے۔

ذرا اپنے گریبان میں منہ ڈال کر دیکھئے۔ آپ کیا ہیں۔ آپ کی مالی حیثیت کیا ہے۔ آپ کی ذاتی اور گھریلو ذمہ داریاں کیا ہیں؟ آپ کے بڑھاپے کے لئے کچھ بندوبست ہو رہا ہے یا نہیں۔ آپ کے بعد آپ کے بیوی بچوں کے گزارے کی صورت بنتی نظر آتی ہے یا نہیں؟ کیا آپ موجودہ رہائشی معیار سے کمتر معیار میں بھی گزارہ کرنے کے اہل ہیں؟ کیا آپ ضروریات پر آسائشات اور تعیشات کو تو ترجیح نہیں دیتے؟ ان سوالوں پر کبھی کبھار غور کیجئے۔ تاکہ آپ روزمرہ زندگی میں جادۂ مستقیم سے ہٹتے ہٹتے بالآخر اتنے دور نہ نکل جائیں کہ پھر واپسی مشکل ہو جائے۔

ہمیں ایسے بیسیوں لوگوں کے حالات معلوم ہیں۔ جو اپنی خوشحالی کے دور میں شاہ خرچ مشہور تھے۔ وہ آئے دن پرتکلف دعوتیں کرتے اور اپنے احباب پر دل کھول کر خرچ کرتے تھے۔ یہاں تک کہ وہ فیاضی اور دوستی کے جذبے کی سرشاری میں اپنی گھریلو ضروریات اور نجی آسائشات تک کو فراموش کر دیتے تھے۔ لیکن جب ان پر برا وقت آیا۔ تو سب احباب فصلی بٹیروں کی طرح اڑ گئے۔ سعادت حسن منٹو اور اختر شیرانی جب تک کماتے رہے ان کے احباب ان کے

ٹکڑوں پر پلتے رہے ۔ لیکن جب ان کی موت ہوئی ۔ تو ان کے کنبوں کا بار اٹھانے پر کوئی بھی رضامند نہ ہوا ۔

اس شاہ خرچی سے جو آپ کی فیاضی کا اشتہار بنے وہ بخیلی بہتر ہے جو آپ کے بیوی بچوں کی فلاح و بہبود کی ضامن بن سکے ۔

بچت کی راہیں

بچت کا انحصار دو عناصر پر ہے ۔ ا۔ بچت کی استطاعت اور ۲۔ بچت کی خواہش ۔

بچت کی نوعیت ۔ ضرورت اور اہمیت پر ہم تفصیل سے بحث کر آئے ہیں۔ بچت کوئی الف لیلوی محل نہیں ہے ۔ جسے آپ الہ دین کے چراغ کی مدد سے راتوں رات کھڑا کر سکتے ہیں ۔ بچت تو بیشتر صورتوں میں پیٹ کاٹنے، موجودہ ضروریات اور آسائشات کو مستقل طور پر ملتوی کرنے اور ایثار کرنے کے مترادف ہے ۔ کوئی بوڑھا کھجور کا پودا لگا رہا تھا کہ کسی راہی نے کہا ۔" بڑے میاں ! کیا تمہیں توقع ہے کہ اس کا پھل کھانے کے لئے زندہ رہو گے ؟" بوڑھے نے جواب دیا۔ " بھائی ! بڑوں نے پودے لگائے اور ہم نے ان کے پھل کھائے ۔ اب ہم پودے لگائیں گے تو آئندہ نسلیں ان سے فائدہ اٹھائیں گی "۔ بچت میں یہ نقطۂ نظر بڑا اہم ہے ۔ بچت آپ دراصل اپنی ذات کے علاوہ اپنے بیوی بچوں، اور اپنے مستقبل کے لئے کرتے ہیں ۔ بچت مقصود بالذات بن جائے۔ تو وہ بخیلی ہے ۔ لیکن بچت کے ذریعے آپ اپنے اور خاندان کے کتنے ہی مادی و مالی مقاصد پورے کر سکتے ہیں ۔

بچت کے داخلی و خارجی محرکات کمزور بھی ہوتے ہیں اور مضبوط بھی ۔ ان محرکات کو سمجھنے اور ان کی صحیح اہمیت و نوعیت جاننے کی کوشش کرتے رہئے ۔

اگر آپ حال مست ہیں ۔ اور کفن کے لئے کوڑی تک نہیں رکھتے ۔ تو یہ بات کچھ ایسی قابلِ فخر نہیں ہے ۔ ذرا اپنی ذات سے اونچا ہو کر سوچئے ۔ اپنے خاندان سے اپنی ذات کو الگ کر کے سوچئے کہ کیا وہ آپ کے بغیر باعزت زندگی بسر کرنے کے اہل ہیں ؟

بچت کی مختلف صورتیں ہیں ۔ ایک بچت ذخیرہ اندوزی سے ملتی جلتی ہے ۔ دیہات میں عورتیں فالتو روپے ٹرنکوں یا چولہوں کے نیچے چھپائے رکھتی ہیں ۔ شہروں میں قدیم وضع کے بزرگ پس انداز رقم کو دیواروں میں چنوا دیتے ہیں ۔ ہندوستان کے مہاجر اب تک پاکستان میں آ آ کر اپنی چھپی ہوئی املاک کھدواتے رہتے ہیں ۔ یہ طریقۂ بچت زیادہ محفوظ نہیں ہے ۔ اور منفعت بخش تو یہ ہے ہی نہیں ۔ ایک مثل ہے کہ روپیہ روپے کو کھینچتا ہے ۔ لیکن اگر روپیہ مدفون پڑا رہے ۔ تو غیر محفوظ ہونے کے علاوہ وہ کسی قسم کے نفع کا ذریعہ بھی نہیں ہوتا ۔ بعض پرانی وضع کے لوگ اس قدامت پسند رویئے کو چھوڑتے ہوئے خدا جانے کیوں ، ہچکچاتے ہیں ۔ کہ وہ اپنا فالتو روپیہ دفن کرنے یا عزیزوں کے پاس محفوظ رکھنے کی بجائے مثلاً بنک میں جمع کروائیں ۔

گزشتہ ابواب میں حصول آمدنی ، ترتیب میزانیہ اور اصول خرید پر ہم جو کچھ کہہ آئے ہیں ۔ وہ ہر صارف کو اس قابل بنا سکتا ہے کہ وہ اپنی محدود اور حقیر آمدنی میں سے بھی کچھ نہ کچھ پس انداز کر سکے ۔ ہمارا مقصد یہ ہے کہ صارف باعزت رہائشی معیار اختیار کرے ۔ روپیہ برباد کرنے سے احتراز کرے ۔ اور فالتو روپے کو اس طرح استعمال میں لائے کہ اس میں بتدریج اضافہ ہوتا

رہے۔ اس ضمن میں ہم نے معاملے کے ہر پہلو پر تفصیل کے ساتھ بحث کی ہے ذیل میں ہم ان صورتوں کا ذکر کریں گے۔ جو آپ کی بچت کو موزوں ترین اور مفید ترین سرمائے میں بدل سکتی ہیں۔

بنک کی کامیابی کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ وہ جمع شدہ سرمائے کا کتنا حصّہ بطور محفوظ سرمایہ رکھتا ہے۔ اور کتنا حصّہ قرضے دینے اور سرمایہ لگانے کے لئے نکالتا ہے۔ زرِ اعتماد پیدا کرنے کا انحصار محفوظ سرمائے اور باقی ماندہ سرمائے کے صحیح تناسب پر ہوتا ہے۔ جو بنک جتنا زیادہ روپیہ قرض دینے اور سرمایہ لگانے کے لئے بچا سکتا ہے۔ وہ اتنا ہی زیادہ نفع حاصل کر سکتا ہے۔ یہی حال ایک فرد کا ہے۔ وہ ساری بچت کو سیال زر کی صورت میں نہیں رکھتا۔ اسے جمع شدہ روپیہ کا ایک حصّہ ہنگامی ضروریات کے لئے درکار ہوتا ہے۔ چنانچہ اس حصّے کو وہ "حاضر سرمائے" کے طور پر رکھتا ہے۔ تاکہ بوقت ضرورت وہ اس کے کام آ سکے۔ اس کے بعد فالتو روپے کو وہ میعادی حساب میں جمع کروا سکتا ہے۔ یا کسی کاروبار میں لگا سکتا ہے۔

بنک اپنے سرمائے کو اس طرح ترتیب دیتا ہے کہ مختلف قرضوں، ہنڈیوں، حصّوں اور سرمایہ کاری کے ذرائع سے "سیال زر" کی ایک معقول مقدار برابر اس کی دسترس میں رہے۔ تاکہ روپیہ جمع کروانے والوں کے کم و بیش تقاضوں سے عہدہ برآ ہونے میں دقت پیش نہ آئے۔ یہی حال صارف کا ہے۔ صارف اپنے ضروری اخراجات کے لئے علیحدہ رقم مخصوص کرنے کے بعد بچت کو

ٹھکانے لگانے کی تدبیریں اختیار کرتا ہے۔ سمجھ دار صارف بچت کو صندوقوں اور تہ خانوں میں دفن کرنے کی بجائے اسے سرمایہ کاری کے لئے استعمال میں لاتا ہے۔ سرمایہ کاری کے معنی یہ ہیں کہ بچت کو حصے یا سٹاک خریدنے، منافع بخش کاروبار میں لگانے یا میعادی حساب میں جمع کروانے کے لئے استعمال میں لایا جائے۔

زید کی سالانہ آمدنی ۴۰۰۰ روپے ہے۔ اس کے کل سالانہ اخراجات ۲۵۰۰ روپے ہیں۔ گویا زید کی سالانہ بچت ۱۵۰۰ روپیہ ہے۔ اب زید اس رقم کو ٹھکانے لگانے کے لئے کیا تدابیر اختیار کرتا ہے۔ اس کا انحصار اس کی موجودہ مالی حالت اور گھریلو حالات پر ہے۔ اگر وہ فارغ البال نارمل زندگی بسر کر رہا ہے۔ اور کسی قسم کے مالی بوجھ کے تلے دبا ہوا نہیں ہے۔ تو وہ اس رقم کو ذیلی طریقے سے استعمال میں لا سکتا ہے :

حاضر روپیہ (چلت حساب)	400 — 0 — 0
سیونگ سرٹیفکیٹ	100 — 0 — 0
میعادی حساب نیشنل بنک	500 — 0 — 0
انعامی بانڈ سکیم حکومتِ پاکستان	100 — 0 — 0
حصے یا سٹاک	200 — 0 — 0
ادائیگی بیمہ پریمیم سالانہ	200 — 0 — 0
کل میزان	1500 — 0 — 0

زید نے ۴۰۰ روپیہ نیشنل بنک کے جاریہ حساب میں رکھا ہے۔ یہ رقم اس کے نزدیک ہنگامی یا فوری ضروریات کے لئے سال بھر کے لئے کافی ہے

(غالباً اس سے پہلے بھی جاریہ حساب میں اس کا روپیہ جمع ہے) اب باقی ماندہ ۱۱۰۰ روپیہ سرمایہ کاری کے لئے موجود ہے۔ زید کسی ایک جگہ روپیہ لگانے پر اس بات کو ترجیح دیتا ہے کہ وہ سرمایہ کاری کے لئے ایک سے زیادہ بلکہ زیادہ سے زیادہ میدان تلاش کرے۔ وہ مزید ۵۰۰ روپیہ نیشنل بنک میں جمع کروادیتا ہے۔ لیکن یہ رقم میعادی حساب میں ہے۔ یعنی اسے بغیر نوٹس دیئے نہیں نکلوایا جا سکتا۔ اس رقم پر بنک معقول سود دیتا ہے۔ جس کی موجودہ شرح ۳ سے ۴ فیصدی سالانہ تک ہے۔ زید کی یہ دوسری حفاظتی لائن ہے۔ یعنی اگر جاریہ حساب کے ۴۰۰ روپے ہنگامی اور اتفاقی ضروریات کی کفالت سے انکار کر دیں۔ تو وہ نوٹس دے کر بنک کے میعادی حساب سے مطلوبہ رقم نکلوا سکتا ہے۔ اس طرح وہ ضرورت پڑنے پر کل ۹۰۰ روپیہ تک نکلوا سکتا ہے۔ زید نے تیسری قسم کی سرمایہ کاری حکومت کے انعامی بانڈ سکیم میں کی ہے۔ اس کے تحت اس نے دس دس روپے کے دس بانڈ خرید لئے ہیں۔ ان پر ہر تین ماہ کے بعد قرعہ اندازی کے ذریعے تقسیم انعامات ہو گی۔ زید نے قسمت آزمائی کے لئے ۱۰۰ روپیہ اس سکیم میں لگا دیا ہے۔ یہ اس کی تیسری حفاظتی لائن ہے۔ یعنی ضرورت کے وقت وہ اس رقم کو نقدی میں بدلوا سکتا ہے۔ اس کی کوشش یہ ہو گی کہ یہ بانڈ انعام کے منتظر رہیں۔ لیکن اگر حالات بدل جائیں۔ اور انہیں نقدی میں بدلوانے کے سوا کوئی چارۂ کار نہ رہے۔ تو زید ان پر اعتماد کر سکتا ہے۔

پھر زید نے سٹاک اور حصے کی مارکیٹ سے ۲۰۰ روپے کے حصے خرید

رکھے ہیں ۔ یہ اس کی چوتھی حفاظتی تدبیر ہے ۔ وہ مارکیٹ کے رجحان کے پیش نظر ان حصوں کی قدر میں کمی بیشی کا حساب لگاتا رہتا ہے ۔ اگر ان کی قدر گر جانے کا اندیشہ ہو ۔ تو وہ ان کو اپنے دلال کے ذریعے فروخت کر سکتا ہے ۔ لیکن اگر مستقبل شاندار اور مارکیٹ کی سرگرمیاں پُراعتماد ہوں ۔ تو وہ ان کے ذریعے اپنے سرمائے میں خاصا اضافا کر سکتا ہے ۔

زید نے اپنی زندگی کا بیمہ کرا رکھا ہے ۔ جس کی وجہ سے وہ ہر سال ۵۰۰ روپیہ پریمیم کی ادائیگی کے لئے مخصوص کرتا ہے ۔ یہ اقدام اس نے سوچ سمجھ کر کیا ہے ۔ وہ بشرطِ زندگی ۔ یہ ادائیگیاں ایک مختصر عرصے کے بعد کٹوتی دے کر واپس لے سکتا ہے ۔ لیکن انتقال کی صورت میں اگر اس کی پالیسی جاری ہو، تو اس کے وارث بیمہ کی پوری رقم وصول کر سکتے ہیں ۔ یہ سرمایہ کاری ہے ۔ اور اپنے کنبے کے مستقبل کی پیش بندی بھی ۔

مندرجہ بالا بحث سے یہ نتیجہ نکلا کہ زید نے اپنی فالتو رقم کو حتی الوسع بہترین صورت دے رکھی ہے ۔ اس نے سرمایہ کاری کچھ اسی ڈھنگ سے کی ہے کہ اس کی بچت میں بتدریج اور برابر اضافا ہوتا رہے ۔ اور ضرورت کے وقت وہ مطلوبہ رقم بھی حاصل کر سکے ۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ اگر اس نے اپنا سرمایہ آدھی درجن جگہوں پر لگانے کی بجائے کسی ایک اچھی جگہ پر لگایا ہوتا تو منافع کے امکانات زیادہ ہوتے ۔ لیکن اس صورت میں خطرے کے امکانات بھی بڑھ جاتے ۔ زید محدود وسیلوں کا آدمی ہے وہ اپنی بچت کو ایک ہی کھونٹے سے نہیں باندھنا چاہتا ۔ وہ بڑے خطرے کی بجائے کئی چھوٹے

چھوٹے خطرے مول لینا زیادہ بہتر سمجھتا ہے۔ کیونکہ ان کا مجموعی ردِ عمل اور نتیجہ زیادہ قابلِ اعتماد ہوتا ہے ؟

بچت میں بچت

بچت کے ذرائع دراصل آمدنی کے ذرائع ہوتے ہیں۔ معقول آمدنی کو بجٹ کے اندر اس طرح کھپایا جا سکتا ہے۔ کہ جائز اخراجات بھی پورے ہو جائیں اور مستقبل کے لئے کچھ رقم بھی پس انداز ہوتی رہے۔ آپ کے پاس معقول ذرائع آمدنی ہوں۔ تو آپ کم خرچ میں بھی گزارہ کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر آمدنی گھٹ رہی ہو، ملازمت غیر مستقل ہو یا آمدنی غیر یقینی ہو۔ تو پھر بجٹ ترتیب دینے کی صلاحیتیں بھی مفلوج ہو جاتی ہیں۔ اور ایک مالی مشکل کے بعد دوسری مالی مشکل سدِّ راہ نظر آتی ہے۔

بچت کے معاملے میں بیشتر لوگ یا تو بالکل سنجیدہ نہیں ہوتے یا بے حد سنجیدہ ہوتے ہیں۔ پہلی قسم کے لوگوں میں نوجوان، کنوارے، فارغ البال گھرانے، ایسے نوجوان جنہیں وراثت میں بے تحاشا دولت ملی ہو، بڑے بڑے زمینداروں، کارخانہ داروں اور افسروں کے لواحقین وغیرہ شامل ہوتے ہیں۔ وہ اپنے مستقبل کے متعلق یہ سمجھ بیٹھتے ہیں کہ وہ حتمی طور پر محفوظ ہیں حالانکہ مستقبل کے بارہ میں یقین کے ساتھ کبھی کچھ نہیں کہا جا سکتا۔ مستقبل کے بارہ میں ذہین اور دُور بین لوگ قیاس آرائی اور پیش گوئی تو کر سکتے ہیں۔ لیکن زمانے کے حالات اور کاروبار میں بعض اوقات ایسی انقلابی، خلافِ توقع اور اچانک تبدیلیاں رُونما ہوتی ہیں کہ سب پیش گوئیاں اور قیاس آرائیاں

دھری رہ جاتی ہیں۔ ہم نے لندن ٹائمز کے ایک امریکی وقائع نگار کے متعلق پڑھا کہ وہ ایشیا میں کسی اخبار کا مدیر رہا۔ اور خاصی دولت اور نام پیدا کیا۔ آخر جب دولت کی فراوانی ہوگئی۔ تو اس نے سوچا کہ اخباری زندگی سے علیحدہ ہوکر کچھ ایام عیش و عشرت میں بھی گزارنے چاہئیں۔ اس نے دل میں سوچا "میرے پاس دولت کی کمی نہیں ہے۔ اور دو چار سال کی بے کاری سے کچھ زیادہ فرق نہیں پڑے گا۔" چنانچہ حضرت نے ادارت سے الگ ہو کر لندن کی راہ لی۔ خوب کھل کھیلے۔ دادِ عیش دی۔ دوستوں کی ایک جماعت پیدا کر لی۔ جو دن رات کی مصاحبت کا حق ادا کرتے تھے۔ اور حضرت کے فیاضانہ سلوک کے قصے سناتے نہ تھکتے تھے۔ عیش و عشرت، کفایت، منصوبہ بندی اور مستقبل سازی کی جنم جنم کی دشمن تو ہے ہی۔ حضرت جو ڈوبے ہیں۔ تو اس وقت اُبھرے۔ جب گھاٹ کنارے کا دُور دُور پتہ نہ تھا۔ بہتیرے ہاتھ پاؤں مارے۔ داویلا کیا۔ لیکن سب ہم نوالا و ہم پیالا دوست کنارے پر کھڑے تماشا دیکھتے رہے۔ چنانچہ حضرت جوں توں کنارے لگے اور دوستوں سے قطع تعلق کر کے پھر اپنی صلاحیتوں سے کام لینا شروع کیا۔ آخر ٹائمز کے وقائع نگار مقرر ہوئے۔ اور محتاط زندگی بسر کرکے اپنا مستقبل بنا لیا۔

دوسری قسم کے لوگ بچت کے معاملے میں بے حد سنجیدہ ہوتے ہیں۔ انہیں اپنے خورد و نوش، تراش خراش، لباس، رہائش، میل جول کا ہوش نہیں رہتا۔ بس ہر وقت روپیہ بچانے کا جنون ہوتا ہے۔ وہ مہمانوں کو ناخوش کرتے ہیں، بیوی اور بچوں کی زندگی عذاب میں ڈالے رہتے ہیں۔ بُرا بھلا کھاتے، موٹا جھوٹا

پہنتے اور ایسا ویسا رہن سہن رکھتے ہیں۔ لباس میلا، مکان گندہ، خوراک صرف پیٹ بھرنے کے لئے۔ اور ہمہ وقت یہ خیال کہ کسی طرح دولت قارون جمع ہو جائے۔ یہ زندگی سوفیصدی کاروباری زندگی ہے اور اس میں سے انسانی زندگی — انسانیت — کا عنصر یکسر غائب ہے۔

ہم ایک ایسے شخص کو جانتے ہیں جو باپ کے مرنے پہ ایک بڑی جائیداد کا وارث بن گیا۔ نوجوان تھا۔ بُرے ماحول میں پھنس کر ساری جائیداد لٹا بیٹھا۔ آخر کلرکی اختیار کی۔ خیر سے شریف خاندان کا فرد تھا۔ کہیں رگِ غیرت پھڑکی اور خون شرافت نے جوش مارا۔ کلرکی کے ساتھ ساتھ پرائیویٹ طور پہ سلسلۂ تعلیم بھی جاری کر دیا۔ بی۔ اے کرنے کے بعد کلرکی کو خیرباد کہا اور ایم۔ اے میں داخلہ لے لیا۔ دو سال کے بعد ایم۔ اے پاس کر لیا اور ایک معقول عہدے پہ فائز ہو گیا۔ اب وہی نوجوان جو شراب، سگریٹ اور جوئے بازی کا رسیا رہ چکا تھا۔ ایک بدلا ہوا انسان تھا۔ ردّ عمل جو شروع ہوا۔ تو اس نے سب فضولیات اور تعیشات کو خیرباد کہہ دیا۔ خیر یہاں تک تو غنیمت تھا۔ لیکن مصیبت یہ ہوئی کہ اسے روپیہ جمع کرنے کا خبط ہو گیا۔ وہ اپنی ڈیوٹی کے علاوہ ٹیوشن کا کام کرتا تھا۔ دن رات لڑکوں کو پڑھاتا تھا۔ اور اس طرح کمائی ہوئی دولت کو بنک میں جمع کرانا جاتا تھا۔ خوراک، رہائش اور لباس کے معاملے میں بخیلی کی حد تک پہنچا ہوا تھا۔ اور غالباً اس طرح وہ اپنے "ایامِ جاہلیت" کا کفارہ ادا کر رہا تھا۔

ٹائمز کے وقائع نگار سے لے کر ہمارے اس نوجوان تک زندگی کا جو عنصر

ہوا ہے۔ وہ عبرتناک اور قابلِ غور ہے۔ ہموار زندگی کو خشک اور بے مزہ کہا جا سکتا ہے۔ لیکن ایسی بھی کیا غیر ہموار زندگی جو زندگی ہی کا حلیہ بگاڑ کر رکھ دے۔ اس طرح کی افراط و تفریط سے حاصل کئے ہوئے تجربات قیمتی ضرور ہوتے ہیں۔ لیکن بہت مہنگے پڑتے ہیں۔ اور ہر آدمی کی یہ بساط نہیں ہوتی کہ وہ ان کی قیمت ادا کر سکے۔

دولت کمانے، اس کو صرف کرنے اور پس انداز کرنے میں میانہ روی اور معقولیت کو پیشِ نظر رکھنا چاہئے کہ یہی انسانیت ہے۔ نوبل۔ حاتم طائی اور گنگا رام نے اپنی اپنی زندگی میں کروڑوں روپے کمائے، صرف کئے اور پس انداز کئے۔ لیکن وہ عیاش نہیں نکلے۔ بھوکے نہیں مرے۔ قارون کی طرح بدنام نہیں ہوئے۔ انھوں نے روپیہ کمایا۔ تو اسے صرف اپنے آرام کا ذریعہ نہیں بنایا۔ بلکہ انسانیت کے وسیع تر مفاد کے لئے وقف کر دیا۔

اگر آپ زیادہ دولت کمانے میں ناکام رہے ہیں۔ یا معقول دولت جمع کرنے میں کامیاب نہیں ہوئے۔ تو بد دل ہونے کی کوئی وجہ نہیں۔ اپنی محدود آمدنی کو سلیقے اور کفایت سے خرچ کیجئے۔ اپنی بیوی، بچوں اور بزرگوں کو خوشحال زندگی اور خوش تر مستقبل سے ہمکنار کرنے کے لئے روپیہ پس انداز کیجئے۔ یہی آپ کا جہاد اور یہی آپ کی فیاضی ہے۔ ذیل میں ہم ان طریقوں ذریعوں اور صورتوں کا مختصر ذکر کرتے ہیں۔ جو روپیہ بچانے میں معاون ہو سکتے ہیں :-

۱۔ روپیہ بچانے کے لئے دو عناصر کا یکجا ہونا ضروری ہے۔ (۱) بچت

کرنے کی خواہش اور بچت کرنے کی استطاعت اوّل الذکر کا انحصار آخرالذکر پر ہے۔ لیکن دونوں عناصر باہم دگر منسلک اور محتاج ہیں۔ جہاں چاہ وہاں راہ۔ اگر بچت کرنے کی خواہش شدید اور صادق ہے۔ تو آپ کے اندر بچت کی استطاعت بھی پیدا ہو جائے گی۔ خواہشوں کا لامتناہی چکر ہی آپ کی شبانہ روز معاشی جدوجہد کو جاری و ساری رکھتا ہے۔ خواہشوں کو اہمیت کے لحاظ سے ترتیب دیجئے۔ آپ دیکھیں گے کہ بچت اس فہرست میں نمایاں مقام پر فائیز ہو گی۔ آپ یہ دیکھ ہی چکے ہیں کہ بچت کی اہمیت کیا ہے۔ اس لئے بسم اللہ کیجئے۔ اور آج ہی سے بچت کی راہیں تراشنا شروع کر دیجئے۔

۲۔ بچت آسان ہو جائے گی۔ اگر آپ کوئی نہ کوئی واضح مادّی مقصد پیش نظر رکھیں۔ بچوں کے لئے تعلیم کا فنڈ۔ مکان کی تعمیر کا فنڈ۔ سیونگ مشین۔ ریڈیو سیٹ۔ ریفریجریٹر۔ موٹر کار اسی طرح کی بیسیوں مدیں اور چیزیں ہیں جو روپے بلکہ کافی روپے کے بغیر ہاتھ نہیں آتیں۔ شاعر نے کہا ہے ؎

بے خاک کے چھانے ہوئے زر کس کو ملا ہے؟

اپنی آمدنی میں، اپنی قابلیت۔ محنت۔ دیانت اور ذہانت سے بتدریج اضافہ کرتے رہیئے۔ دوسری طرف کفایت شعاری، احتیاط اور سادہ روی سے اخراجات میں کمی کرتے رہیئے۔ پھر آپ کی بچت برابر اضافہ پذیر رہے گی۔ اس پر اتنا اضافہ اور کر لیجئے کہ بچت کے فعل کو کسی خاص مقصد یا مقاصد کے تابع کر دیجئے۔ یعنی بخیل کی طرح بچت برائے بچت کی بجائے بچت برائے

مستقبل، بچت برائے تعمیر مکان وغیرہ کا اہتمام کیجئے۔

۴۔ ایک اور عنصر جو بچت میں بڑا کارآمد ہوتا ہے۔ وہ باقاعدگی اور استقلال کا عنصر ہے۔ ایک صاحب نے لکھا ہے کہ بچپن میں جب مجھے جیب خرچ ملتا۔ تو اکثر میں وہ دادی اماں کے حوالے کر دیتا۔ یہ سلسلہ کوئی پندرہ اٹھارہ برس جاری رہا۔ جب دادی اماں کا انتقال ہوا۔ تو ان کے وصیت نامے میں میرے لئے کوئی ۱۸۰۰ ڈالر مخصوص تھے۔ میں یہ دیکھ کر حیران رہ گیا کہ یہ میرا وہ جیب خرچ تھا۔ جو دادی اماں باقاعدگی سے میرے لئے جمع کرتی رہی تھیں۔

ہم نے ایچ۔ جی۔ ویلز کے متعلق پڑھا ہے کہ اس نے یہ زندگی بھر کی عادت بنالی تھی کہ "میں ہر روز باقاعدہ اور بلا ناغہ ایک ہزار الفاظ لکھا کروں گا۔" آج ویلز کی کتابوں کی فہرست کا طول قابلِ رشک ہے۔ یہی حال غالباً ابن کثیر کا تھا۔

کوئی زاید آمدنی، کوئی غیر متوقع آمدنی یا منافع، کوئی بچا کھچا روپیہ جو مہینے کے آخر میں اتفاق سے بچ گیا ہو، اس قسم کی رقموں کو بچت کے کنوئیں میں پھینک کر بھول جائیے۔

باقاعدگی اور استقلال کے یہ معنی ہرگز نہیں ہیں کہ آپ ہر ماہ ایک ہی جیسی رقم جوں توں کر کے پس انداز کریں۔ ہونا یہ چاہیئے کہ آپ مہینا بھر کی ضروریات کو مدّ نظر رکھتے ہوئے ایک حد مقرر کر دیں کہ "صاحب! میں ۱۰۰ روپیہ بچانا چاہتا ہوں۔" پھر اس ماہ کا آغاز اس عزم کے ساتھ کیجئے کہ "میں ۱۰۰ روپیہ بچاؤں گا۔" اب اگر آپ ثابت قدم اور مستقل مزاج آدمی ہیں۔ تو بے ضرورت

کوئی نیا کپڑا، نئے فیشن کا فیلٹ ہیٹ یا نائیلون کا نیا موزہ دیکھ کر دل نہیں دے بیٹھیں گے۔ آپ سوچیں گے کہ "ان کی دل کشی بجا اور مسلّم۔ لیکن مجھے سو روپیہ بھی تو بچانا ہے۔ کیوں نہ اس "فضول خرچی" کو اگلے بجٹ کے گلے منڈھا جائے؟"

۴۔ ہم نے جس باقاعدگی اور استقلال کا ذکر کیا ہے۔ اس میں ضرورت سے زیادہ شدّت درست نہیں ہے۔ بچّت کی مقررہ رقم ہمیشہ پس انداز نہیں ہو سکتی۔ بعض اوقات ایسے خرچ آپڑتے ہیں کہ بچّت غائب ہوتی نظر آتی ہے۔ ایسے موقعوں کا استقبال خندہ پیشانی سے کیجئے۔ ایک ہاتھ ان کی طرف بڑھایئے اور دوسرا اپنی جیب پر رکھیئے۔

یہاں ہمیں ایک مثالی عرب بخیل یاد آگیا ہے جسے کہیں کھدائی کرتے ہوئے ایک دینار ہاتھ آگیا۔ جو ملبے میں پڑا پڑا زنگ آلود ہو رہا تھا۔ اس نے دینار اٹھایا۔ جھاڑا پونچھا۔ اور یہ کہہ کر اپنی گرہ میں باندھ لیا کہ "بھائی! خدا جانے انسانوں کے ہاتھوں تو نے کتنی گردش اور بے آرامی دیکھی ہے۔ آ اور عمر بھر کے لئے میری گرہ میں آرام کر۔"

بچّت کے معاملے میں مذکورہ بالا عرب کا رویّہ اختیار مت کیجئے۔ بچّت بذاتِ خود کوئی پسندیدہ یا کارآمد فعل نہیں ہے۔

۵۔ اپنی جمع کی ہوئی پونجی کو متحرک رکھیئے۔ یعنی اسے کہیں نہ کہیں ہر ملئے کے طور پر لگاتے رہیئے۔ یہ بچّت میں بچّت کہی جا سکتی ہے۔ تجربہ، مشاہدہ، مشورہ اور حالات کا مطالعہ آپ کو بالآخر اس قابل بنا دے گا کہ آپ اپنی جمع کی

ہوئی پونجی کو بہترین اور محفوظ ترین جگہ پر لگائیں۔

۶۔ اپنی بچت کو اپنی ملکیت بنا کر رکھیئے۔ ادھر ادھر ادھار مت دیتے رہیئے۔ ادھار کو بزرگوں نے محبت کی قینچی کہا ہے۔ وہ تو ہے ہی لیکن کمبخت یہ ایسی قینچی بھی ہے۔ جو آپ کی جیب کو ضرور کاٹ لیتی ہے۔ لوگ باگ (عزیز یا پڑوسی) قرض مانگنے کے لئے کئی روپ بدلیں اور کئی جتن کریں گے۔ لیکن یاد رکھیئے قرض دینا مالی و اخلاقی دونوں لحاظ سے ناپسندیدہ اور تلخ نتائج کا حامل ہوتا ہے۔

۷۔ اگر بہ امر مجبوری قرض دینا ہی پڑے۔ تو اتنی رقم دیجئے۔ جس کی عدم واپسی کا بوجھ اور صدمہ برداشت کرنے کی ہمت آپ رکھتے ہوں۔ غریب پڑوسی اور نادہند نچلے طبقے کا کوئی شخص بلائے جان ہو جائے۔ تو اسے دس پانچ روپے دے کر بھول جائیے۔ اور واپسی کا تقاضا مت کیجئے۔ وہ نہ تو قرض واپس کر سکے گا نہ مزید تقاضا کر سکے گا۔

۸۔ بازار جانے سے پہلے اپنی جائز اور اصلی ضرورت کی اشیاء کی فہرست تیار کر کے ساتھ رکھ لیجئے۔ اس طرح آپ دکانوں میں مارے مارے پھرنے اور بلا ضرورت خرید و فروخت کا شکار ہونے سے بچ جائیں گے۔

۹۔ بچت کو صرف روپے کے تصور تک محدود مت رکھیئے۔ بلکہ ایک وسیع تر مفہوم میں استعمال کیجئے۔ وقت کی بچت، ہمت کی بچت اور اس قسم کی دوسری بچتیں اسی قدر اہم ہیں جتنی کہ روپے کی بچت۔ انگریزی میں کہا گیا ہے کہ وقت سونا ہے۔ آپ فارغ اوقات کو سونے میں گزارنے کی بجائے سونا بنانے میں گزار سکتے ہیں۔ بس ہمت شرط ہے۔

۱۰۔ آنے والے امکانی اخراجات، ہنگامی حالات اور مستقبل قریب میں ہونے والے خرچ کا حتی المقدور اندازہ لگائیے۔ ذراسی دور بینی، تفکر اور تصور کی مدد سے آپ ایسے اخراجات کا معقول اندازہ کر سکتے ہیں جب آپ اپنے اندازے کے متعلق مطمئن ہو جائیں۔ تو پیش بندی کے طور پر اس کے لئے ذرائع مہیا کرنا شروع کر دیجئے۔ تاکہ ایسا نہ ہو کہ وقت آنے پر آپ اپنے آپ کو بالکل ہی بے بس پائیں ؎

اِن کو باہر مت پھینکئے

اگر آپ سفید پوش طبقے میں شامل ہیں۔ تو آپ کو آئے دن چھوٹی موٹی مالی مشکلات کا سامنا رہتا ہوگا۔ بچوں کی فیس، معاشرتی تقریبات پر خرچ، ہنگامی اخراجات اور بعض اتفاقی مدوں پر خرچ آپ کو وقتاً فوقتاً پریشان رکھتے ہوں گے۔ اور آپ کا معاملہ نہ جائے رفتن نہ پائے ماندن والا رہتا ہوگا۔ یہ صورتِ حال ہرگز برداشت کے قابل نہیں ہے۔ کیونکہ اس کے نتیجے کے طور پر گھریلو شکر رنجیاں، اعصابی پریشانیاں اور بے خوابی کی کیفیتیں پیدا ہو سکتی ہیں۔ جو رفتہ رفتہ بعض بڑے مصائب کا پیش خیمہ بن سکتی ہیں۔

آپ جن حالات میں زندگی گزار رہے اور جن مسائل سے دوچار ہیں۔ ان کا تقاضا یہ ہے کہ آپ جزرسی اور کفایت کو مدِ نظر رکھیں۔ زمانہ بڑا مہنگا ہوا جاتا ہے۔ ہم ایک ترقی پذیر ملک کے باشندے ہیں۔ جہاں مختلف کاروباری شعبوں میں ترقیاتی سکیمیں زیرِ تکمیل ہیں۔ یہ صورتِ حال تنخواہ دار ملازموں کے لئے حد درجہ تکلیف کا باعث بنی ہوئی ہے۔ بچوں کی تعلیم، طبی رہائش اور دیگر ضروریات کی گرانی نکتۂ عروج پر ہے۔ ان حالات میں آسائشات اور تعیشات کی خاطر زندگی کی ضروریات کو پس پشت ڈالنا اپنی جان پر ظلم کرنا ہے۔

اس مہنگے زمانے میں یہ ممکن نہیں رہا کہ آپ اپنے اخراجات کے معاملے میں بے احتیاطی یا بے جا فیاضی کو دخیل ہونے دیں۔ اس کے برعکس اگر آپ روزمرہ

اخراجات کو نکیل ڈال کر رکھیں اور روزمرہ استعمال کی پائیدار اشیاء کو احتیاط سے برتیں۔ تو کوئی وجہ نہیں کہ آپ کم خرچ بالانشیں ہو جائیں۔ اس سلسلے میں بیوی میاں سے کہیں زیادہ کام کر سکتی ہے۔

اکثر گھرانوں میں چھوٹی چھوٹی بے احتیاطیاں بالآخر بڑی بڑی خرابیوں کے لئے راہ ہموار کرتی ہیں۔ اس کا سبب زیادہ تر بیوی کی لاپرواہی اور تساہل ہوتا ہے۔ میاں بیوی اکثر مالی مشکلوں کے جالے میں جکڑے رہتے اور بے بسی میں ہاتھ پاؤں مارتے رہتے ہیں۔ وہ اپنے ملنے جلنے والوں کے سامنے مہنگائی کا رونا روتے اور اپنی تکلیفوں کا ذکر کرتے رہتے ہیں۔ لیکن عملی طور پر کوئی ایسا اقدام نہیں کرتے جو ان کو اس دلدل سے باہر نکال سکے۔

اس سلسلے میں گھریلو اشیاء کو استعمال کے بعد ردی کی ٹوکری یا کوڑے کے ڈھیر پر پھینکنے کی بجائے ان کو دوبارہ کسی دوسرے استعمال میں لانا چاہیئے۔ سگھڑ عورتیں کسی بھی استعمال شدہ چیز کو بیکار سمجھ کر نہیں پھینکتیں۔ وہ اخبار اور دوسرے کاغذوں کو چولہے میں جلانے کی بجائے ردی کے طور پر فروخت کر دیتی ہیں جو یقیناً زیادہ نفع بخش صورت ہے۔ پرانے کپڑوں، پرانے جوتوں، خالی بوتلوں، ٹوٹے پھوٹے برتنوں، شیشے کے ٹکڑوں اور اسی قسم کی دوسری استعمال شدہ اشیاء کو ایک سمجھدار عورت کبھی اٹھا کر گلی میں نہیں پھینکتی۔ شاید ہماری تعلیم یافتہ نوجوان نوبیاہتا لڑکیاں کم ہی یہ بات جانتی ہیں کہ ان سب بظاہر بے کار اشیاء کی مارکیٹ موجود ہے۔

بے کار اشیاء فروخت کرتے وقت جلدی نہیں کرنی چاہیئے۔ تھوڑی

مقدار میں بچی ہوئی چیز سستے داموں بکتی ہے۔ پھیری والوں کے ہاتھ ایسی اشیاء اونے پونے ہی بک سکتی ہیں۔ اگر بازار کے کسی کباڑی سے سودا کیا جائے تو زیادہ دام مل سکتے ہیں۔

پرانے کپڑوں کی کتر بیونت کر کے چھوٹے بچوں کے کپڑے تیار کئے جا سکتے ہیں۔ گرم کپڑوں کو استعمال کے بعد چھوٹے بچوں کے لئے کام میں لایا جا سکتا ہے۔ اس طرح پرانے کمبل گدے کے طور پر استعمال ہو سکتے ہیں یا کاٹ کر بچوں کے لئے استعمال کئے جا سکتے ہیں۔

ہم نے اکثر مشاہدہ کیا ہے کہ لوگ چھوٹی چھوٹی بظاہر فوری طور پر کام نہ آنے والی چیزوں کو اٹھا کر پھینک دیتے ہیں یا بے احتیاطی سے ادھر ادھر ڈال دیتے ہیں۔ حالانکہ اکثر ایسا ہوا ہے کہ بعد میں ان کی ضرورت محسوس ہوئی ڈھونڈیا پڑی لیکن چیزیں ندارد۔ ہم نے ایک صاحب کو دیکھا کہ وہ چھوٹے موٹے پرزے، اوزار اور اسی طرح کی دوسری چیزیں ایک بکس میں محفوظ کر دیتے تھے۔ کئی دفعہ ان کو یا ان کے ہمسایوں کو کسی پرزے یا اوزار کی ضرورت لاحق ہوئی تو اس بکس میں سے مطلوبہ چیز نکل آئی۔

بعض اشیاء جن کو ہم ناکارہ سمجھ کر پھینک دیتے ہیں۔ وہ دراصل بالکل ناکارہ نہیں ہوتیں۔ مثلاً پین کی باڈی ٹوٹ جائے۔ تو اس کی نب، ٹیوب وغیرہ بدستور کارآمد ہوتی ہیں۔ اس طرح ٹوٹی پھوٹی چارپائی کے دو ایک پائے، پٹیاں یا بان ممکن ہے ابھی کارآمد ہوں۔ اگر سویٹر تنگ ہو گیا ہے تو اس کو ادھیڑ کر جرابیں یا بچوں کے سویٹر بنائے جا سکتے ہیں۔ میز ٹوٹ گئی ہے تو اس کا تختہ یا کوئی

پایہ کسی اور کام آسکتا ہے۔ غرض یہ ہے کہ اگر ایسی چیزوں کو اٹھا کر پھینک دینے کی بجائے ان کو دوسرے استعمال میں لائے جانے پر کچھ سوچ بچار اور محنت کر لی جائے۔ تو مزید اخراجات سے بچا جا سکتا ہے۔

بعض خراب چیزیں معمولی مرمت یا ترمیم سے دوبارہ قابلِ استعمال ہو جاتی ہیں۔ اس سلسلے میں یہ خیال رہے کہ دمڑی کی گڑیا ٹکا سر منڈائی والی بات نہ ہو۔ کسی گھسی پٹی یا خراب چیز پر وقت، محنت اور روپیہ صرف کرنے سے پہلے یہ دیکھ لینا چاہیئے کہ آیا وہ اس قابل ہے کہ اس پر مطلوبہ وقت، محنت یا روپیہ لگایا جائے؟

فیشن کے اس دور میں نوجوان لڑکے اور لڑکیاں عموماً "فیشن باہر" اشیاء کو نکال باہر کرتے ہیں۔ حالانکہ حقیقت یہ ہے کہ فیشن بدلتے رہتے ہیں۔ اور پھر ہر موقعے اور ہر جگہ ہر فیشن ایک سا نہیں ہوتا۔ اس قسم کی "فیشن باہر" اشیاء کو عام استعمال میں لانے میں کوئی مضائقہ نہیں ہوتا۔

اگر آپ قیمتی اور پائے دار روزمرہ استعمال کی اشیاء کو احتیاط سے استعمال نہیں کرتے۔ ان کی صفائی، مرمت، درستی اور حفاظت کی جملہ تدابیر اختیار نہیں کرتے تو ان کی عمر گھٹ جائے گی۔ افادیت کم ہو جائے گی اور ظاہری شکل و صورت بھدی ہو جائے گی سلائی مشین۔ گھڑی۔ سائیکل۔ موٹر سائیکل۔ موٹر کار۔ جوتے۔ قیمتی پارچات۔ اور دوسری قیمتی اشیاء روز روز نہیں خریدی جاتیں۔ ذرا سی احتیاط اور باقاعدہ دیکھ بھال ان کی طویل عمری اور بہتر کارکردگی کی ضامن بن سکتی ہے۔ ہم نے ایک گھرانے کے دو افراد کا

مشاہدہ کیا کہ وہ ایک ہی قسم کی اشیاء استعمال کرتے تھے۔ لیکن ایک صاحب کے لباس، ڈرائینگ روم اور ذاتی استعمال کی اشیاء میں صفائی، چمک دمک اور خوبصورتی دوسرے صاحب کے لباس وغیرہ کے مقابلے میں واضح طور پر نمایاں نظر آتی تھی۔ اوّل الذکر چاک چوبند اور ہشاش بشاش دکھائی دیتے تھے جبکہ آخر الذکر مہنگائی، اشیاء کی خراب کوالٹی اور اپنی لاپروائی کے شاکی رہتے تھے۔ ظاہر ہے طرزِ عمل کے اس فرق نے دونوں کی روزمرہ زندگی پر علی الترتیب خوش گوار اور ناخوش گوار اثرات چھوڑے تھے۔

اگر آپ متذکرہ بالا قیمتی اشیاء کو اچھے طریقے سے استعمال نہیں کرتے۔ تو گویا بالواسطہ ان کو جان بوجھ کر تباہ کرتے ہیں جو نہ صرف مالی خسارے کا باعث ہے بلکہ دیکھنے والوں کے سامنے آپ کی بدذوقی اور بدسلیقگی کی نقاب کشائی کا بھی۔

ہم یہ نہیں چاہتے کہ آپ احتیاط اور کفایت کی دُھن میں اپنا قیمتی وقت ضائع کریں یا اپنی اور اپنے کنبے والوں کی طبیعت میں گرانی پیدا کریں۔ اس سلسلے میں جنونی رویّہ اختیار نہیں کرنا چاہیئے۔ بلکہ وقار اور کفایت کے جذبات کو برقرار رکھتے ہوئے ایک واضح اور ٹھوس طرزِ عمل اختیار کرنا چاہیئے۔ اگر آپ ایسا کر سکیں۔ تو ایک طرف آپ کے اخراجات خصوصاً تکراری اخراجات میں کمی واقع ہوگی اور دوسری طرف قومی دولت تیزی سے ضائع ہونے سے بچ جائے گی۔

رزقِ حلال آسانی سے پیدا نہیں ہوتا۔ اس کے لیے لگاتار محنت اور

تگ و دو کرنی پڑتی ہے ۔ نچلے طبقے اور نچلے متوسط طبقے کے لوگ خوب جانتے ہیں کہ کسبِ رزق کے لئے ان کو کتنے پاپڑ بیلنے پڑتے اور کیسی مصیبتیں اٹھانی پڑتی ہیں ۔ اب اگر گاڑھے پسینے کی اس کمائی کو خرید اور استعمال کے معاملے میں لاپروائی اور بے دردی سے اڑا دیا جائے ۔ تو یہ کہاں کی دانائی ہے ؟ ہم نے کسی دانا آدمی کو اپنی دولت کو لٹاتے ہوئے نہیں دیکھا اور یاد رہے آپ کے کپڑے، فرنیچر، مکان اور گھر کی دوسری سب اشیاء دولت ہی تو ہیں — بالکل روپے جیسی قیمتی ۔

قرضہ ــــ مکڑی کا جالا

آپ نے اپنے مکان کے کسی کونے میں مکڑی کا جالا لگا ہوا دیکھا ہوگا جس میں وقتاً فوقتاً مچھر، مکھیاں اور کیڑے مکوڑے پھنستے رہتے ہیں۔ ہم نے مشاہدہ کیا ہے کہ اس جالے میں ایک دفعہ پھنس جانے کے بعد کوئی جاندار بچ کر نہیں گیا۔ کچھ یہی حال قرضے کا ہے۔ قرضے کے جالے میں پھنس کر آدمی یہ سمجھتا ہے کہ اس سے نکل بھاگنا اس کے اپنے اختیار میں ہے۔ چنانچہ وہ مزید قرضے لے لے کر اس جالے میں دور تک نکل جاتا ہے۔ آخر بے دست و پا ہو کر ہاتھ پاؤں مارتا ہے لیکن مکڑی (قرض خواہ) اس کو بے بس پا کر دبوچ لیتی ہے۔

سو باتوں کی ایک بات یاد رکھیئے کہ آپ قرض لے کر قرض خواہ کو اپنی آزادی پر ہاتھ ڈالنے کی اجازت دے دیتے ہیں۔ خواہ اس کی سماجی حیثیت دو ٹکے کی بھی نہ ہو۔

قرض لیتے وقت آپ کے حالات عموماً ناموافق ہوتے ہیں۔ اور ان کے دباؤ کے تحت آپ قرض خواہ کی ہر جائز و ناجائز شرط مان لیتے ہیں۔ لیکن ادائیگی کے وقت آپ کی آنکھیں کھل جاتی ہیں۔

کہا گیا ہے کہ "جھوٹ مقروض کی پیٹھ پہ مسلط ہوتا ہے"۔ قرض خواہ کی پوزیشن حاکم کی سی ہوتی ہے۔ وہ وقت پہ اپنا مطالبہ پیش کر دیتا ہے۔ لیکن مقروض ایک ملزم کی طرح بہلانے کرتا اور عذر پیش کرتا ہے۔

قرض بالآخر ایک اٹوٹ چکر کی صورت اختیار کر لیتا ہے۔ ایک قرض خواہ کے فوری مطالبے کے پیش نظر مقروض کسی اور شخص کی منت سماجت کرتا اور اس سے قرض لے کر پہلے قرض خواہ کا روپیہ واپس کرتا ہے اور جب دوسرا شخص تقاضا کرے۔ تو وہ کسی تیسرے مہربان کا دروازہ کھٹکھٹاتا ہے۔

قرض روپیہ یا ادھار اشیاء بالعموم آسانی سے دستیاب ہو جاتی اور اسی لئے بے دردی سے صرف کر دی جاتی ہیں۔ لیکن ادائیگی کے وقت وہی معمولی قرض ایک کوہ گراں بار بن جاتا ہے۔

قرض کی سب سے بڑی خرابی یہ ہے کہ لوگ قرض زیادہ تر غیر پیداآوری کاموں مثلاً بیاہ۔ موت اور ولادت کے موقعوں پر لیتے ہیں۔ ایسے قرض سراسر خسارے کا باعث ہوتے ہیں۔

سوال یہ ہے کہ آپ قرض کیوں لیتے ہیں؟ وہ کون سے حالات ہیں جو آپ کو قرض لینے پر مجبور کرتے ہیں؟ اور کیا ایسا نہیں ہو سکتا کہ آپ قرض کے بغیر گزر اوقات کر سکیں؟

قرض کی ضرورت اس وجہ سے ہوتی ہے کہ لوگ عموماً اپنی حیثیت سے بڑھ کر خرچ کرتے ہیں۔ بالخصوص لباس۔ سماجی رسم و رواج اور باہم میل ملاپ کے ضمن میں جس ظاہرداری سے کام لیا جاتا ہے وہ لازمی طور پر فضول خرچی کی سرحد سے جا ملتی ہے اور فضول خرچ لوگوں کے بارے میں کہا گیا ہے کہ وہ دھوکہ باز تو نہیں ہیں۔ لیکن عنقریب دھوکہ باز ہو جانے والے ہیں۔

شہری بود و باش نے بے شمار چھوٹے بڑے، امیر غریب اور رنگارنگ

گھرانوں کو یکجا کر دیا ہے۔ نتیجہ یہ ہوا ہے کہ شہری اس مقولے کا مجسمہ بن کر رہ گئے ہیں۔ "ہمیں وہی کچھ کرنا چاہیئے جیسا کہ دوسرے لوگ کرتے ہیں۔" ایک غریب شہری بالعموم غریب دکھائی نہیں دیتا کیونکہ وہ سفید کپڑوں اور دوسرے کئی طریقوں سے اپنی غربت کو چھپا کر رکھتا ہے۔ خواہ اس کی قیمت کتنی ہی مہنگی کیوں نہ ہو۔ سر ولیم ٹمپل نے کہا ہے کہ "لوگوں کے دلوں میں وہ کچھ بننے کا اضطراب جو وہ دراصل نہیں ہیں اور وہ کچھ حاصل کرنے کی خواہش جو ان کے پاس نہیں ہے — تمام اخلاقی بُرائیوں کی جڑ ہے۔"

ہم میں سے ہر ایک — امیر، غریب، چھوٹا، بڑا — زندگی کی نقل کر رہا ہے اور وہ غالب کے اس شعر کی تصویر بنے ہوئے ہیں ؎

ہیں ستارے کچھ، نظر آتے ہیں کچھ دیتے ہیں دھوکا یہ بازی گر کھلا

ہمارے اعصاب پر یہ ہوّا مسلط ہے کہ "لوگ کیا کہیں گے۔" حالانکہ حقیقت یہ ہے کہ لوگ بالعموم ایسی بے تکی اور غیر ذمہ دارانہ باتیں ایک دوسرے کے بارے میں کرتے ہیں کہ ان پہ کان دھرنا ایک لغویات اور تضیع اوقات ہے۔

ہم نے اوپر جن باتوں کا ذکر کیا ہے وہ ہمیں فضول خرچی کی بھٹی کا ایندھن بنا دیتی ہیں۔ ایک فضول خرچی ہمیں دوسری فضول خرچی کی آغوش میں ڈال دیتی ہے۔ حتیٰ کہ ہم مقروض ہو جاتے ہیں۔ ہمارا قرضہ بڑھتا چلا جاتا ہے اور ساتھ ہی قرض خواہوں کے تقاضے بھی۔ ان حالات میں اگر یہی فضول خرچی ہمیں زمین پر ٹپک دے تو کوئی تعجب کی بات نہیں۔

واقعہ یہ ہے کہ ہمارے نوّے فیصد قرض اس قسم کے ہوتے ہیں کہ ہم ان کے

بغیر بھی زندہ رہ سکتے ہیں ۔ بشرطیکہ ہم جھوٹے وقار اور فضول ظاہرداری کی بجائے حقائق کی روشنی میں کوئی اقدام کریں ۔ اپنی چادر دیکھ کر پاؤں پھیلائیں ۔ اور یہ طے کرلیں کہ ہم جو کچھ کریں گے اپنی قوتِ بازو کے بل بوتے پر کریں گے ۔

جو لوگ اکثر مقروض رہتے ہیں ۔ ان کے حالات کا مطالعہ خاصا دلچسپ ہوتا ہے اور عبرت انگیز بھی ۔ یہ لوگ عام طور پر فضول خرچ اور "فیشن زدہ" بیویوں کے بدنصیب شوہر ہوتے ہیں ۔ ان کا رہائشی معیار ان کی حیثیت سے اونچا ہوتا ہے ۔ وہ سماجی رسوم اور میل جول میں بڑی ظاہرداری برتتے ہیں تاکہ لوگ ان کو "بڑا" سمجھیں ۔ ان کی گھریلو ضروریات زیادہ تر قرض کے ذریعے پوری ہوتی ہیں ۔ غرض ان کا رہن سہن ، کاروباری معاملات اور میل جول سب کے سب ظاہرداری اور فضول خرچی کے لبادے میں ملبوس ہوتے ہیں ۔

نئی تہذیب اور تمدّن نے ہمیں ایک اور قسم کے قرضے کے جال میں لا پھنسایا ہے ۔ یہ قرضہ اشتہار بازی کے ذریعے ہر پڑھے لکھے گھر کے اندر گھس آیا ہے ۔ اکثر کاروباری ادارے اس کے ذریعے سو فیصد منافع کما رہے ہیں ۔ ہوتا یہ ہے کہ یہ ادارے لوگوں کو آسائش اور تعیش کی اشیاء مثلاً ریڈیو سیٹ ، گھڑی ، موٹر سائیکل ، ریفریجریٹر وغیرہ "آسان قسطوں" پر دے دیتے ہیں ۔ اب سادہ لوح لوگ یہ سمجھ کر کہ چھوٹی چھوٹی قسطوں کی ادائیگی سے وہ بڑی بڑی اشیاء پر ایک دم ملکیت کے حقوق حاصل کر سکتے ہیں ۔ بے سوچے سمجھے ایک کے بعد دوسری چیز خریدتے چلے جاتے ہیں ۔ گویا وہ مکڑی کے جال میں آگئے اور آگے بڑھتے چلے جاتے ہیں ۔ حتّٰی کہ مکڑی ان کو

بے بس پاکر دبوچ لیتی ہے۔

اس خرابی کا شکار لوگ زیادہ تر عورتوں کی وساطت سے ہوتے ہیں۔ جو مچل مچل کر بلکہ رُوٹھ روٹھ کر اصرار کرتی ہیں کہ "فلاں پڑوسن کے شوہر نے یہ کیا ہے اور فلاں نے وہ کیا ہے۔" کاروباری ادارے عورتوں کی نفسیات کے ماہر ہوتے ہیں۔ وہ ان کو "آسان اقساط" کے جالے میں پھنسا کر خوب لوٹتے ہیں۔ اکثر وہ ان کے پاس جھوٹے بل بھیجتے ہیں اور من مانی قیمتیں لگاتے ہیں۔ بعض صورتوں میں یہی 'آسان اقساط' گلے کا پھندا بن جاتی ہیں۔ ان کی ادائیگی ہو نہیں چکتی اور بقایا رقم پر برابر سود لگتا چلا جاتا ہے۔ پھر واجب الادا رقوم کی ادائیگی کے لئے جو ذلت اٹھانی پڑتی ہے۔ وہ ایک عام مشاہدے کی چیز ہے۔

فضول اشیاء (جن میں تعیش کی سب اور آسائش کی بہت سی اشیاء شامل ہیں) خریدنے کا شوق دیکھا دیکھی ہر ایک کو ہوتا ہے۔ لیکن ذرا ٹھنڈے دل سے سوچئے کہ یہ شوق فضول نہیں ہے؟

ایک شخص نے اپنی بیوی کو نیا سوٹ پہنے دیکھا تو پوچھا۔ "کیا تم نے اس کے دام چکا دیئے ہیں" اس نے کہا 'نہیں' شوہر نے جواب دیا۔ "پھر تم کسی دوسرے مرد کا دیا ہوا لباس پہنے ہوئے ہو۔" اس میں کوئی شک نہیں کہ قرض خواہ مقروض کی عزت اور آزادی کو رہن رکھ لیتا ہے۔ یہاں ہمیں جونسز کا قول یاد آرہا ہے کہ کفایت شعاری آزادی کی ماں ہے۔

قرضہ فطری اصولوں کے خلاف ہے۔ فطرت نے ہمیں دن رات کے چوبیس گھنٹے دیئے ہیں اور ہر سہانی صبح وہ ہمیں یہ دولت دے دیتی ہے کبھی ایسا نہیں

لہ کفایت شعاری از سیموئل سمائیلز

ہوا کہ ان میں ہماری خواہش کے مطابق کمی بیشی ہوئی ہو ۔ ہمیں کتنا ہی کام، کتنی ہی مصروفیت کیوں نہ ہو ۔ فطرت ہماری خاطر دن کو لمبا اور رات کو چھوٹا نہیں کرتی ۔ ذرا اس کا موازنہ اپنے طرزِ عمل سے کیجئے ۔ آخر ایسا کیوں ہے کہ کسی سماجی رواج، کسی تقریب، کسی ذاتی یا خانگی آسائش کی خاطر آپ بے کھٹکے قرض لے لیتے ہیں؟ آخر اپنی آمدنی کے مطابق بھی اپنے اخراجات کو ڈھال کر آپ زندہ رہ سکتے ہیں ۔ کیا ہوا اگر اس طرح رہائشی معیار ذرا نچلی سطح پر آجاتا ہے ۔ آخر اس میں مضائقہ ہی کیا ہے ؟

آپ اکثر و بیشتر قرض کے بغیر زندہ رہ سکتے ہیں ۔ انسان کی بنیادی ضروریات بہت کم ہیں ۔ اور ان کو پورا کرنے کے لئے معمولی سے معمولی مزدور کی محنت بھی کافی ہوتی ہے ۔ ذرا رسول کریم صلعم اور ان کے صحابہؓ کی درویشانہ زندگیوں کا تصور کیجئے اور پھر سوچئے کہ وہ معزز اور محترم کیوں تھے ۔ اور آپ ان سے زیادہ مادی سروسامان رکھنے کے باوجود بے اطمینانی اور بے دلی کے شکار کیوں ہیں؟ شاید اقبال کا یہ شعر کچھ اثر آپ کے دل پر کر سکے ؎

کافر کی یہ پہچان کہ آفاق میں گم ہے　　مومن کی یہ پہچان کہ گم اس میں ہیں آفاق

اگر قرض کے بغیر بالکل ہی چارہ نہ ہو ۔ تو کم سے کم قرض لیجئے اور جلد سے جلد ادا کیجئے ۔ انسانی طبیعت کی افتاد ایسی ہے کہ وہ قرض کی ادائگی کو ملتوی کرتا رہتا ہے ۔ جو ہرگز ہرگز پسندیدہ امر نہیں ہے ۔ ایک نواب صاحب اپنے جیسے دوسرے نوابوں کی طرح مقروض ہو گئے ۔ رفتہ رفتہ ان کی املاک رہن میں چلی گئیں ۔ آخر قرضخواہوں نے عدالت میں نالش کر دی ۔ وہاں سول جج کے

گستاخانہ رویہ نے نواب صاحب کی آنکھیں کھول دیں۔ اور انھوں نے توبتہ النصوح
کی کہ آیندہ وہ کبھی قرض لینے اور پرائے مال پر عیش اڑانے کی غلطی نہیں کرینگے۔

شاہ عالمؒ بہادر شاہ ظفر بیسیوں سیٹھوں کے مقروض تھے۔ یہ بیچارے
معمولی رقمیں قرض لینے کے لئے انگریزوں اور سیٹھوں کے آگے ذلیل ہوتے تھے۔
یہی وجہ تھی کہ ان کے بارے میں یہ طنزیہ مثل مشہور ہو گئی تھی۔

سلطنتِ شاہ عالم از دہلی تا پالم

ہم نے دنیا کے عظیم الشان انسانوں ۔ امرار، شرفار، ادبار، شعرار،
علمار کے ہزاروں ایسے واقعات دیکھے اور مطالعہ کئے ہیں۔ جو ظاہر کرتے
ہیں کہ وہ اپنی تمام تر عظمتوں کے باوجود زندگی بھر قرضخواہوں کے ہاتھوں ذلیل
ہوتے رہے۔ اس فہرست میں بڑی بڑی جلیل القدر اور رفیع الشان شخصیتیں
شامل ہیں۔ چند نام درج کئے جاتے ہیں :

منٹو ۔ ابراہم لنکن ۔ غالب ۔ جان ویلزلی ۔ ولیم پٹ ۔ لارڈ ملوئیل ۔ سر
والٹر سکاٹ ۔ میرابو ۔ ویبسٹر سابق مشیر ریاست ہائے متحدہ امریکہ ۔ مزدو
اور جیفرسن ۔ سپینوزا ۔ جان ہنرٹ ۔ مارلو ۔ سپنسر ۔ بٹلر ۔ ڈرائیڈن ۔

ان عظیم شخصیتوں کی فضول خرچیوں، عیاشیوں ۔ لاپرواہیوں، مفلسیوں
اور ذلتوں کی داستانیں بڑی عبرت ناک ہیں ۔ مارلو مفلسی کی دلدل میں ایسا
پھنسا کہ پھر باہر نہ آسکا ۔ لیمرٹائین لکھ پتی تھا لیکن بڑھاپے میں بھیک مانگنے
پر مجبور ہو گیا ۔ مشہور مصنف بٹلر فاقہ کشی کی وجہ سے فوت ہوا ۔ چرچل جو
بقول کوپر "وہ نذر اور ظرافت دونوں میں یکساں فضول خرچ تھا" کئی دفعہ

قرضخواہوں کی وجہ سے قید ہوا۔ چرٹن نے اٹھارہ برس کی عمر میں بحالت فاقہ خودکشی کی۔ گولڈسمتھ ہمیشہ مقروض رہا - اور بالآخر ایک دفعہ بھیک مانگنے پر مجبور ہوا - سر والٹر سکاٹ نے لاکھوں روپیہ کا قرض چکانے کے لئے بیسیوں کتابیں لکھ ڈالیں - اور اسی میں عمر عزیز کھو دی۔[1]

مذکورہ بالا شخصیتوں کے سوانح سے معلوم ہوتا ہے کہ وہ غیر معتدل غیر محتاط اور غیر متوازن زندگی بسر کرتے تھے - ان میں سے کئی شخصیتیں عیاش اور فضول خرچ تھیں - بعض کی بیویاں فضول خرچ تھیں - اور بعض ظاہر داری کی صلیب پر لٹکے ہوئے تھے -

اوّل تو عام حالات میں یہ ممکن ہوتا ہے کہ ہم نہ صرف اپنے روزمرہ اخراجات پورے کریں بلکہ کچھ نہ کچھ پس انداز بھی کرتے چلیں - اگر اس احتیاط کے باوجود کسی اشد ضرورت ، مثلاً بیماری ، مقدمہ وغیرہ کے تحت روپے کی ضرورت پڑ جائے تو سب سے پہلے اپنے ذاتی ذرائع اور وسائل کا جائزہ لیجئے۔ مثلاً کسی عزیز یا ہمسائے کے سامنے دست سوال دراز کرنے سے یہ کہیں زیادہ بہتر ہے کہ آپ اپنی بیوی کا زیور بنک میں رہن رکھ کر قرض لے لیں (اس طرح قرض کی ادائیگی بھی آسان ہو جائے گی - کیونکہ بیوی آپ کو برابر تنگ کرتی رہے گی کہ میرا زیور واپس لائیے) -

ساہوکاروں ، ساہوکارہ بنکوں ، پاونڈوں اور دوسرے سودخواروں سے قرض لینے کی غلطی مت کیجئے - ورنہ جان ضیق میں آجائے گی - اگر انتہائی مجبوری کے عالم میں قرض لینا ہی پڑے - تو کسی بینک سے رجوع

---

[1] مانیں نہ مانیں از ڈیل کارنیگی

لیجئے - یا کسی شریف عزیز یا دوست سے رجوع کیجئے - اور قرض لیتے ہی اس کی ادائیگی کے طریقے اور صورتوں کے بارہ میں واضح اقدام کی ابتدا کر دیجئے خواہ وہ اقدام کتنا ہی معمولی اور حقیر کیوں نہ ہو -

جس طرح کوئی جاندار مکڑی کے جالے سے بچ کر نہیں نکل سکتا - اسی طرح کوئی مقروض قرض خواہ کے دامِ سخت سے باہر نہیں نکل سکتا - اس لئے آج ہی سے عہد کر لیجئے کہ آپ اس جالے میں پھنس کر اپنی آزادانہ اڑان کی بے بہا نعمت سے ہاتھ نہیں دھو بیٹھیں گے ؛

کفایت شعاری

سیموئل سمائیلز نے کہا ہے کہ "جب کوئی شخص کفایت شعاری کو فرض سمجھ کر اختیار کرے تو پھر وہ گراں نہیں گزرتی" سوال یہ ہے کہ آخر کفایت شعاری کیوں ؟

بیشتر لوگ صرفِ دولت کے قوانین کی نوعیت و اہمیت کو نہیں سمجھتے۔ دولت کمانا مشکل ہے۔ لیکن دولت کو سلیقے سے صرف کرنا مشکل تر۔ ایک طرف وہ گروہ ہے جو اس مقولے پر کاربند ہے کہ ع کوڑی نہ رکھ کفن کو۔ دوسری طرف وہ لوگ ہیں۔ جو ہر جائز اور ناجائز ذریعے سے روپیہ سمیٹتے اور پھر اس کو سدائیتی عرب کنجوس کی طرح پلے باندھ لیتے ہیں تاکہ بیچارے روپے کو مزید گردش کی زحمت سے چھٹکارا مل جائے۔ اب یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ یہ دونوں طبقے انتہا پسند ہیں۔ ان میں اس اعتدال اور میانہ روی کا فقدان ہے۔ جو زندگی کے ہر شعبے میں بنیادی اہمیت کے حامل ہیں۔

دولت کے بارے میں قرآنی نقطۂ نظر بے حد بلیغ ہے۔ "کھاؤ پیو اور اسراف مت کرو۔" اس آیت کو صرفِ دولت کے شعبے کا بنیادی پتھر سمجھئے۔ گویا کفایت شعاری کی تعریف یہ ہوئی کہ ہم اپنی جائز اور معقول ضروریات اور آسائشات پر خرچ کرنے میں دریغ نہ کریں۔ لیکن تعیشات خصوصاً مضرِ ساں تعیشات اور بے ضرورت اشیاء کی خرید سے حتی الوسع باز رہیں۔ اس

سلسلے میں ہماری ذاتی آمدنی کو بڑی اہمیت حاصل ہے۔ زیادہ کمانے والے لوگ اس قابل ہوتے ہیں کہ وہ اپنی آسائشات پر زیادہ خرچ کر سکیں۔ پھر اُن کی بچت کی قوت بھی زیادہ ہوتی ہے۔ اس کے برعکس تھوڑی آمدنی اس چادر کی طرح ہے جس سے سر ڈھانپیں تو پاؤں ننگے رہ جائیں۔ اور پاؤں ڈھانپیں تو سر ننگا رہ جائے۔

ہم اکثر یہ شکایت سُنتے ہیں کہ "بھائی! عجیب زمانہ آیا ہے۔ کسی صورت گزارہ ہوتا ہی نہیں"۔ ایک صاحب نے لکھا ہے۔ "وہ سنہری دَور ہمیں تو معلوم نہیں۔ جب اشیا سستی تھیں اور روپیہ عام"۔ گویا صورتِ حال یہ ہے کہ لوگ ہمیشہ روپے کی قلت اور عام مہنگائی کے شاکی رہے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم اپنی محدود آمدنی سے لامحدود خواہشات کا احاطہ نہیں کر سکتے۔

مندرجہ بالا معروضات کی روشنی میں اس سوال کا جواب دینا مشکل نہیں رہ جاتا کہ آخر کفایت شعاری کیوں؟

۱۔ انسانی مستقبل موت کی طرح غیر یقینی ہوتا ہے۔ حالات بدلتے دیر نہیں لگتی۔ اگر ہم کفایت شعاری سے اچھے دنوں میں کام نہیں لیتے۔ تو بُرے دنوں میں ہمارے پاس افلاس کے سوا کچھ نہیں ہوگا۔

۲۔ کفایت شعاری کے ذریعے ہم کم سے کم روپیہ صرف کر کے زیادہ سے زیادہ خواہشات کو تسکین پذیر کر سکتے ہیں۔

۳۔ کفایت شعاری فضول خرچی کی ضد ہے۔ اس پر کاربند ہو کر ہم محتاط، منظم اور خوب سے خوب تر زندگی پر قادر ہو سکتے ہیں۔

۴۔ کفایت شعاری ہماری پس اندازی کی ترغیب میں اضافہ کرتی ہے۔ جس سے ہمارا اندوختہ آہستہ آہستہ بڑھتا چلا جاتا ہے۔

۵۔ کفایت شعاری دُوراندیشی کی دلیل ہے۔ روایتی چیونٹی کے بارے میں مشہور ہے کہ وہ اپنی جمع کی ہوئی خوراک کو اندھادھند استعمال کرنے کی بجائے موسم باراں کے لئے بچابچا کر رکھتی ہے۔

۶۔ کفایت شعاری ہمارا قومی فرض ہے۔ اگر ہم بحیثیت قوم اس پر عامل ہو جائیں۔ تو ہر سال کروڑوں روپے کا اضافہ قومی بچت میں ہو۔ جس کی قومی ترقیاتی منصوبوں میں اشد اور فوری ضرورت ہے۔

اب دوسرا سوال یہ رہ جاتا ہے کہ کفایت شعاری کیسے ہو؟ اکثر لوگ خصوصاً نوجوان یہ سمجھتے ہیں کہ کفایت شعاری ان کے بس کا روگ نہیں۔ حالانکہ حقیقت میں کفایت جوانی ہی میں کرنی چاہیئے۔ کیونکہ آگے چل کر بچت کے ذرائع کم ہو جاتے ہیں۔ اس سلسلے میں ذرا سی سمجھ اور ضبطِ نفس کی ضرورت ہے۔ یہ ضروری نہیں کہ ہم کفایت شعاری کے جنون میں بجلی کی حدوں کو چھو لیں۔ اور یوں اپنی اور اپنے لواحقین کی زندگیوں کو تلخ کر دیں۔ لیکن ابتدائے کار معمولی کاموں سے ہو سکتی ہے۔ مثال کے طور پر اگر ہم یہ طے کر لیں کہ آئندہ کوئی چیز ادھار نہیں لیں گے۔ تو یہ بالواسطہ کفایت شعاری ہو گی کیونکہ ادھار لی ہوئی چیز مہنگی بھی ہوتی ہے اور بُری بھی۔ اسی طرح نیلام اور کلیرنس سیل کا دام بچھتا ہے تو گاہک پھنسنے لگتے ہیں۔ ایسے موقعوں پر اکثر لوگ بے ضرورت چیزیں خرید لیتے ہیں۔ کہ "چلو! اتنے دام میں مہنگی نہیں ہیں۔" یاد رکھیئے۔ یہ

طریق کار تباہ کن ثابت ہو سکتا ہے۔ معقولیت کا تقاضا یہ ہے کہ صرف وہی چیز خریدی جائے جس کی ضرورت فوری اور ضروری ہو۔

مسٹر بل ورنے کہا ہے کہ "روپے کے معاملے کو معمولی مت سمجھو۔" یاد رکھیئے۔ روپیہ روپے کو کھینچتا ہے۔ لیکن ایک دفعہ افلاس کا سامنا ہوا۔ تو پھر حالات کا سدھرنا محال نہیں تو مشکل ضرور ہو جاتا ہے۔

ذرا اپنے اردگرد نگاہ دوڑائیے۔ آپ کو معلوم ہوگا کہ بیسیوں لوگ کھل کھیلتے ہیں۔ خوب دادِ عیش دیتے ہیں۔ لیکن ادھر کوئی ہنگامی صورتِ حال پیدا ہوئی۔ ادھر گھر چوپٹ ہوا۔

سقراط نے کیسی پیاری بات کہی ہے کہ "عیال دار لوگوں کو اپنے دُور اندیش پڑوسیوں کی تقلید کرنی چاہیئے۔" اس کے برعکس اگر لوگوں کی دیکھا دیکھی ہم اپنے اخراجات میں اندھا دھند اضافا کرتے جائیں اور اپنی محدود آمدنی کو نظر میں نہ رکھیں۔ تو ہمیں حیرت نہیں ہونی چاہئے۔ اگر کل کلاں ہمارے حالات بد سے بدتر ہو جائیں۔

یہاں شاید یہ کہا جائے کہ عیال دار لوگ زیادہ تر قلیل آمدنی والے گروہ میں شامل ہوتے ہیں۔ اور ان کی آمدنی کا ایک ایک پیسہ گھریلو ضروریات پر اُٹھ جاتا ہے۔ ایسے لوگوں کے لئے کیوں کر ممکن ہے کہ وہ کچھ نہ کچھ پس انداز کریں۔ ہمارا مشاہدہ ہے کہ بہت کم گھرانے روپے کو سلیقے اور کفایت سے استعمال کرتے ہیں۔ اشیاء کی خرید، حفاظت اور استعمال میں لاپروائی کے سبب ان کے اخراجات میں اضافا ہوتا رہتا ہے۔ پھر ان کے بعض اخراجات

بالکل غیر ضروری ہوتے ہیں۔ مثلاً سگریٹ، چائے پان وغیرہ کا کثرت سے استعمال۔ عیال دار لوگ اپنے حالات کے پیش نظر ذرا سی نفس کشی اور دُور اندیشی سے اس قسم کے اخراجات میں بتدریج کمی کر سکتے ہیں۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ جدید تعلیم، تربیت اور معاشرت نے ہمیں اپنی مالی حیثیت سے بڑھ کر پاؤں پھیلانے پر اُکسایا ہے۔ اور ہم اپنی آمدنی سے بڑھ کر خرچ کرنے کے عادی ہو گئے ہیں۔ یہ رجحان افسوس ناک ہے اور کئی خطرناک نتائج کا حامل۔ جدید معاشرت کا روشن پہلو ہماری نظر سے اوجھل رہتا ہے۔ جدید دَور نے ہمیں جدید علوم معاشرت سے روشناس اور بہرہ ور کیا ہے۔ اگر ہم ان علوم کا اطلاق اپنی عملی زندگی پر کریں۔ تو کوئی وجہ نہیں کہ ہمارے روز و شب خوب سے خوب تر نہ ہو جائیں۔ مثال کے طور پر معاشیات کے بعض قوانین کا مطالعہ گھریلو میزانیے کی ترتیب، اشیاء کی خرید و فروخت، بچت، سرمایہ کاری کے لئے حد درجہ مفید ثابت ہو سکتا ہے۔ لیکن ہم میں سے کتنے بھلے آدمی ایسے ہیں جو ان قوانین کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

کفایت شعاری کا سنہری اصول یہ ہے کہ آپ خوش حالی کے دَور میں اندھا دھند خرچ نہ کریں۔ بلکہ اپنے غیر یقینی مستقبل کے لئے کچھ نہ کچھ روپیہ پس انداز کر لیں۔ یہ بات مت بھولئے کہ امراء القیس کی زبان میں "یہ ایام لوگوں کے درمیان ادلتے بدلتے رہتے ہیں۔" اس اصول کی دوسری شق یہ ہے کہ تنگدستی کے دنوں میں اپنی صورت حال کا از سرِ نو جائزہ لیں۔ اپنے اخراجات کی نوعیت پر دوبارہ غور کریں۔ اور دیکھیں کہ آپ کن طریقوں اور ذریعوں سے

کفایت کر سکتے ہیں۔ ایسے حالات میں اپنی قسمت کو بُرا بھلا کہنے اور بدحواس ہونے کی بجائے اپنی پس انداز قوتوں کو جمع کیجئے اور مخالف طاقتوں کے مقابلے میں ڈٹ جائیے۔ اس طرح آپ زیادہ آسانی سے تنگدستی سے عہدہ برآ ہو سکیں گے۔

تضیع اوقات ہمارا قومی شعار ہے۔ ہم اپنے فارغ اوقات کو گپ شپ اور لہو ولعب میں ضائع کر دیتے ہیں اور نہیں سمجھتے کہ وقت دولت ہے۔ ہم جو وقت فضولیات اور مکروہات میں ضائع کر دیتے ہیں۔ وہی گھر کے حالات کو سدھارنے اور کاروبار کو بہتر بنانے میں صرف کریں۔ تو ہمارے حالات بدل سکتے ہیں۔ سمجھدار لوگ اپنی آمدنی میں اضافے کی مختلف صورتیں پیدا کرتے رہتے ہیں۔ اور یوں وہ ضمنی آمدنی کی مدد سے اپنے رہائشی معیار میں تدریج اضافا کر لیتے ہیں۔ اس کے برعکس کوتاہ عقل لوگ اپنا وقت بلکہ اپنی عمر افلاس کو اپنا مقدر سمجھ کر گزار دیتے ہیں۔ اور افلاس کو دُور کرنے کی بجائے اس کا رونا روتے روتے مر جاتے ہیں۔

آج کا دُور کاروباری دَور ہے۔ لوگ اپنے اپنے کاروبار میں مگن رہتے ہیں۔ پڑوسی پڑوسی کو نہیں جانتا اور بھائی بھائی کو نہیں پوچھتا۔ ان حالات میں اگر کسی پر کوئی افتاد بصورت بیکاری۔ بیماری۔ مقدمہ وغیرہ پڑ جائے۔ تو ایسے نازک موقعہ پر صرف ایک شخص اس کے کام آتا ہے۔ اور وہ اس کی اپنی ذات۔ اس سے ہٹ کر وہ جہاں بھی جائے گا۔ مایوس واپس آئے گا۔

آجکل محنت کا معاوضہ پہلے ادوار کے مقابلے میں کہیں زیادہ بڑھ گیا ہے۔ اس کے ساتھ ہی ساتھ اشیاء کی قیمتوں میں بھی اضافا ہوا ہے۔ لیکن جس چیز میں

سے معاوضے اور قیمت دونوں سے زیادہ اضافہ ہوا ہے۔ وہ لوگوں کے روزمرہ خرچ کی مدیں ہیں۔ مثلاً پاکستان کے دو روپیہ یومیہ مزدوری پانے والے مزدور کثرت سے سگرٹ، چائے اور دیسی شراب استعمال کرتے ہیں۔ اس طرح نچلے متوسط طبقہ کے لوگ اونچے متوسط طبقے کی نقالی میں اپنی ساری پونجی ٹھکانے لگا دیتے ہیں۔ اس صورتِ حال کا نتیجہ یہ ہوا ہے کہ بیشتر خاندان خوشحالی اور تنگدستی کی سرحد پر کھڑے ہوئے ہیں۔

یہ حقیقت کسی ثبوت کی محتاج نہیں ہے کہ "آدمی جتنا دُور اندیش اور سمجھدار ہوتا ہے۔ اتنا ہی وہ کفایت شعار اور میانہ رو ہوتا ہے۔" کوتاہ عقل آدمی اس وحشی کی طرح ہے۔ جو کل کو بے حقیقت اور آج ہی کو سب کچھ سمجھتا ہے۔ اگر وہ آج شکار مارتا ہے۔ تو سب کا سب چٹ کر جاتا ہے اور نہیں سمجھتا کہ ممکن ہے کل کوئی شکار ہاتھ نہ لگے اور اس کو بھوکا رہنا پڑے۔

یاد رکھیئے فضول خرچی اور کنجوسی دونوں انتہار پسندی کے مظاہر ہیں۔ درمیانہ روی اور کفایت شعاری ان کے درمیان توازن قائم رکھتی اور آدمی کو اپنے پاؤں پر جمے رہنے میں مدد دیتی ہے ❖

سرمایہ کاری

معیشت دانوں نے زر اور سرمائے کا فرق واضح کر رکھا ہے۔ تمام سرمایہ زر ہو سکتا ہے۔ لیکن تمام زر سرمایہ نہیں ہو سکتا۔ مطلب یہ ہوا کہ زر کی ہر وہ اکائی جو دولت یا زر میں اضافہ کرنے کے لئے استعمال کی جائے، سرمایہ کہلاتی ہے۔ زر کے استعمال کی صورتیں بہت سی ہیں: (ا) زر کو اشیائے صرف پر خرچ کیا جا سکتا ہے (ب) زر کو سیف میں بند رکھا جا سکتا ہے یا (ج) زر کو سرمائے کے طور پر استعمال کیا جا سکتا ہے۔

آخری صورت سرمایہ کاری کہلاتی ہے۔ اور سرمایہ کاری میں لگایا ہوا زر سرمایہ بن جاتا ہے۔ کوئی نفع بخش صورت (جو سرمائے میں اضافے کا موجب بن سکے)۔ سرمایہ کاری (INVESTMENT) کہلاتی ہے۔

ہر ملک اور ہر قوم کا یہ شعار ہوتا ہے کہ وہ اپنی سالانہ قومی آمدنی کا ایک حصہ براہِ راست صرف کرنے کے بجائے سرمایہ کاری کے لئے مخصوص کر دیتی ہے۔ یہ حصہ اشیائے صرف پر استعمال نہیں ہوتا۔ بلکہ مشینری بنانے یا درآمد کرنے، خام مواد مہیا کرنے، اور محنت، زمین اور تنظیم کو بہم پہنچانے کے لئے مخصوص ہوتا ہے۔ سرمایہ کاری کے لئے محنت۔ زمین۔ سرمائے اور تنظیم کے اشتراک سے نیم پختہ اور پختہ اشیاء اور خدمات کی پیدائش کا عمل جاری رہتا ہے۔ اس طرح قومی پیداوار (اجناس۔ مصنوعات۔ خدمات) میں برابر اضافہ ہوتا رہتا ہے۔

یہی سرمایہ کاری ہے ۔

یہی حال ذاتی یا انفرادی آمدنی کا ہے ۔ آپ اپنی کل آمدنی خرچ کر ڈالیں۔ تو مستقبل کے لئے کچھ نہیں بچے گا ۔ بڑھاپا ۔ بیکاری ۔ بیماری ۔ کنبے کے افراد۔ معاشرتی وقار، یہ سب عناصر اس بات کا تقاضا کرتے ہیں کہ آپ اپنی آمدنی کا ایک حصہ برابر پس انداز کرتے رہیں ۔ اب اگر اس حصے کو بیکار سیف میں بند رکھا جائے ۔ تو وہ سرمایہ نہیں ہوگا ۔ بلکہ صرف زر ہوگا ۔ اس عمل کو زر اندوزی کہتے ہیں۔ کفایت اور شعور یہ کہتے ہیں کہ آپ اس بچت کو سرمائے میں بدل کر سرمایہ کاری کریں ۔ تاکہ اس کی منافع بخش صورتیں اس میں برابر اضافا کرتی رہیں ۔ آپ کا یہ عمل سرمایہ کاری ہے ۔

سرمایہ کاری کی صورتیں دورِ جدید کی طرح متنوع ہیں ۔ بیسیوں شعبے ایسے ہیں ۔ جہاں سرمایہ لگایا جا سکتا ہے ۔ چند مشہور صورتیں ذیل میں درج کی جاتی ہیں۔ (۱) بینک اور بینکنگ (۲) سرکاری کفالتیں (Securities) (۳) اسٹاک اور حصے (Stock + Shares) (۴) منقولہ و غیر منقولہ جائیداد خریدنا (۵) غیر منقولہ جائیداد گروی لینا (۶) امدادِ باہمی کا شعبۂ کفایت شعاری (۷) ڈاکخانے کے بچت سرٹیفکیٹ (۸) ڈاکخانے کا بچت بینک (۹) حکومت کی انعامی بانڈ سکیم (۱۰) پرائیویٹ بچت کمیٹیاں (۱۱) شراکت

ذیل میں ان کی ضروری تفصیل بیان کی جاتی ہے ۔ تاکہ آپ سرمایہ کاری میں کوئی دقت یا پیچیدگی محسوس نہ کریں :-

۱ - بینک :- بینک عام (افراد اور اداروں) کی بچتیں و موقتاً اور طانیہ

سرمایہ کاری کے طور پر استعمال کرتا ہے۔ بینک میں آپ کا روپیہ نہ صرف محفوظ رہتا ہے بلکہ سرمایہ بن جاتا ہے۔ کیونکہ اس پر ایک خاص شرح سے سُود ملنے لگتا ہے۔ بینک کے اکاؤنٹ تین قسم کے ہوتے ہیں : (ا) چلنت حساب (ب) بچت حساب اور (ج) میعادی حساب (ا) پر بالعموم سود نہیں ملتا۔ بلکہ بعض اوقات اس پر بینک لاگت کے طور پر کچھ نہ کچھ رقم ششماہی وصول کرتے ہیں۔ سب سے زیادہ شرح سود (ج) کی ہوتی ہے۔ (ا) سے آپ جتنی رقم چاہیں اور جب چاہیں نکلوا سکتے ہیں۔ (ب) سے آپ ہفتے میں ایک بار روپیہ نکلوا سکتے ہیں۔ اور جب چاہیں نکلوا سکتے ہیں۔ (ج) میں آپ کا روپیہ مقررہ مدت (تین یا چھ ماہ، سال یا دو تین سال وغیرہ) کے لئے جمع ہوتا ہے۔ اور یہ اس مقررہ مدت سے پہلے نہیں نکلوایا جا سکتا۔ ہاں اس کی کفالت پر بینک قرض ہر وقت دے سکتا ہے۔ البتہ بینک کے سود کی شرح وصولی شرح ادائیگی سے زیادہ ہوتی ہے۔ آپ کو میعادی حساب میں وہی روپیہ جمع کروانا چاہیئے جس کے نکالنے کی فوری ضرورت درپیش نہ ہو۔ ورنہ ظاہر ہے کہ نقصان اٹھانا پڑے گا۔

آپ کا بینک صرف آپ کی بچتوں ہی کا محافظ نہیں ہوتا۔ بلکہ وہ آپ کا ایجنٹ اور مالی و تکنیکی و کاروباری مشیر بھی ہوتا ہے۔ وہ اراضی۔ منقولہ جائیداد۔ زیورات اور اشیائے تجارت کو رہن رکھ کر بطور قرض روپیہ بھی دیتا ہے۔ اگر آپ کاروباری ہیں۔ تو بینک آپ کی حیثیت اور ساکھ کے مطابق آپ کو قرض بھی دیتا ہے۔ پھر وہ آپ کو (over draft) کی

سہولتیں بھی بہم پہنچاتا ہے۔ یعنی آپ اپنے جمع شدہ روپے سے زیادہ روپیہ نکلوا سکتے ہیں۔

بینک کے ذریعے آپ اپنا روپیہ بذریعہ ڈرافٹ ایک جگہ سے دوسری جگہ باسہولت، باحفاظت اور بارعایت لے جا سکتے ہیں۔ اور کسی دوسرے شہر میں ادائیگی بھی اپنی سہولتوں کے ساتھ کر سکتے ہیں۔ آپ بینک کو یہ اختیار دے سکتے ہیں کہ وہ آپ کے حساب سے آپ کا کرایہ مکان۔ سالانہ یا ماہانہ پریمیم یا اسی طرح کی دوسری میعادی ادائیگیاں کرتا رہے۔ وہ آپ کے زیورات۔ وصیت ناموں۔ ضروری دستاویزات اور دیگر قیمتی اشیاء کو معمولی معاوضے پر اپنی تحویل میں رکھتا ہے۔ آپ بینک کی ذمہ داری۔ دیانت۔ سلیقے اور طریقۂ حفاظت پر اعتماد کر سکتے ہیں۔

بینک آپ کو چیک بک جاری کرتا ہے۔ جس کے ذریعے آپ باسہولت اور باحفاظت ادائیگیاں کر سکتے ہیں۔ اگر کسی ادارے، فرد یا کمپنی کو ادائیگی کرنی ہو تو آپ چیک کاٹ کر دے سکتے ہیں۔ شرط یہ ہے کہ چیک میں مندرجہ رقم آپ کے جمع شدہ حساب سے زیادہ نہ ہو۔ ورنہ چیک قبول نہیں کیا جاتا۔ چیک بڑی محفوظ چیز ہے۔ البتہ چیک لکھنے اور جاری کرنے میں بڑی احتیاط کی ضرورت ہوتی ہے۔

پاکستان میں عوام بینکنگ کے عادی نہیں ہیں جبکہ یورپ میں بینکنگ کی مقبولیت کا یہ حال ہے کہ وہاں ۹۰ فیصدی کاروبار چیکوں کے ذریعے طے پاتے ہیں۔

۲۔ سرکاری کفالتیں :۔ حکومت قومی ترقیاتی منصوبوں یا بعض ہنگامی حالات کے پیش نظر پبلک قرضے حاصل کرتی ہے۔ جو ایک مقررہ مدت کے لئے ایک مقررہ شرح سود پر حاصل کئے جاتے ہیں۔ پبلک کے لئے یہ اچھا موقع ہوتا ہے کہ وہ اپنے فالتو روپے کو ان کفالتوں میں لگائے۔ اس کے خاص فوائد درج ذیل ہیں:
(و) ان کفالتوں کی ضمانت حکومت دیتی ہے۔ اس لئے سرمایہ کاری کی یہ محفوظ ترین صورت ہے۔
(ب) ان کفالتوں پر معقول منافع بصورت سود ملتا ہے۔
(ج) ذاتی مفاد کے ساتھ ساتھ قومی مفاد کی ترویج کی یہ بہترین صورت ہے۔ قومی ترقی و خوشحالی، بالآخر انفرادی اور ذاتی ترقی و خوش حالی کی راہ ہموار کر دیتی ہے۔

ان کفالتوں میں لگا ہوا روپیہ مقررہ میعاد سے پہلے نہیں ملتا۔ البتہ مارکیٹ میں دلالوں کے ذریعے ان کی آزادانہ خرید و فروخت جاری رہتی ہے۔ آپ جب چاہیں۔ مزید کفالتیں خرید سکتے ہیں یا موجودہ کفالتیں بیچ کر اپنا سرمایہ زیادہ موزوں شعبوں میں لگا سکتے ہیں۔

پرائیویٹ کمپنیوں کا منافع اور سود عموماً سرکاری کفالتوں کی شرح سود سے زیادہ ہوتا ہے۔ لیکن محتاط لوگ سرکاری کفالتوں کو ترجیح دیتے ہیں۔

۳۔ سٹاک اور حصے :۔ اگر آپ ملازم ہیں یا انفرادی کاروبار نہیں کرنا چاہتے۔ تو آپ کے لئے سرمایہ کاری کی ایک اور صورت موجود ہے۔ کمپنیاں اپنے سٹاک یا راس المال کو دس دس یا سو سو کے یکساں حصوں میں جاری کرتی ہیں۔ آپ

بالعموم نصف پیشگی ادائیگی کے بعد یہ حصے خرید سکتے ہیں۔ ان کمپنیوں کی ذمے داری محدود ہوتی ہے۔ محدود ذمے داری کا مطلب یہ ہے کہ شراکت کے برخلاف ان کمپنیوں کے قرض خواہ اپنا قرضہ وصول نے کے لئے حصہ داروں پر دعوے کر کے صرف اپنی رقم وصول کر سکتے ہیں۔ جو حصے داروں نے حصوں کی صورت میں لگا رکھی ہو۔ گویا اس سے بڑھ کر وہ حصے داروں کی منقولہ و غیر منقولہ جائیداد پر قابض نہیں ہو سکتے۔ اس کے برعکس شراکت میں شرکاء کی ذمے داری غیر محدود ہوتی ہے۔ یعنی اگر شراکت کا کاروبار دیوالیہ ہو جائے۔ تو قرض خواہ کسی ایک شریک کاروبار پر دعوے کر کے اس سے سارا قرضہ وصول کر سکتے ہیں۔ اور اس سلسلے میں اس کی ساری املاک کا نیلام تک ہو سکتا ہے۔ لمیٹڈ کمپنی یا کارپوریشن کا معاملہ دوسرا ہے۔ اس کے حصے دار بڑے محفوظ ہوتے ہیں۔ قرضخواہ صرف ان کے حصص پر دعوے کر سکتا ہے۔ لیکن دیگر املاک پر دعوے نہیں کر سکتا۔

لمیٹڈ کارپوریشن کی دوسری بڑی خوبی یہ ہے کہ اس کا وجود مستقل ہوتا ہے۔ حصے دار آئیں یا جائیں۔ لیکن کارپوریشن برابر موجود رہتی ہے۔ شراکت کی صورت میں اگر ایک شریک الگ ہو جائے یا مر جائے۔ تو شراکت کو از سر نو ترتیب دینا پڑتا ہے۔ لیکن کارپوریشن کے حصے برابر خرید اور فروخت ہوتے رہتے ہیں۔ کچھ حصے دار اپنے حصے بیچ کر کارپوریشن سے الگ ہو جاتے ہیں۔ اور کچھ نئے حصے دار ہی حصے خرید کر ان کی جگہ آموجود ہوتے ہیں۔ اس طرح کارپوریشن نہ تو ختم ہونے پاتی ہے اور نہ اس میں شراکت کی طرح آئے دن تبدیلیاں کرنی پڑتی ہیں۔

کارپوریشن کے حصے داروں پر ایک بار البتہ پڑتا ہے۔ جو یہ ہے کہ انہیں دوبار ٹیکس دینا پڑتا ہے۔ اولاً حکومت کارپوریشن پر کارپوریٹ انکم ٹیکس عاید کرتی ہے۔ اور ثانیاً حصے دار کو اپنی آمدنی پر انکم ٹیکس دینا پڑتا ہے۔

کارپوریشن سرمایہ جمع کرنے کے لئے کفالتیں فروخت کرتی ہے۔ کفالتیں دراصل کارپوریشن کے امکانی منافع پر حصے دار کے انفرادی دعوے کو کہتے ہیں یعنی کفالتیں خریدنے والا کارپوریشن کے منافعوں کا دعوے دار یا حق دار ہو جاتا ہے۔ یہ کفالتیں تین قسم کی ہوتی ہیں :-

(ا) بانڈ (ب) ترجیحی سٹاک اور (ج) عام سٹاک

اگر آپ محتاط انسان ہیں۔ اور اپنی گاڑھے پسینے کی کمائی کو خطرے میں نہیں ڈالنا چاہتے۔ تو بانڈ خرید لیجئے۔ بانڈ دراصل ایک عہدنامہ ہوتا ہے۔ جس میں کارپوریشن اصرار کرتی ہے کہ وہ بانڈ ہولڈر کو ایک مقررہ میعاد (جو بانڈ جاری کرتے وقت مقرر کی جاتی ہے) کے بعد ایک مقررہ شرح پر منافع (جو دراصل سود ہے) دے گی۔ اب کارپوریشن کے منافع پر پہلا حق بانڈ ہولڈر کا ہو گا۔ یعنی ترجیحی سٹاک اور عام سٹاک ہولڈروں کو اس وقت تک منافع نہیں مل سکتا۔ جب تک بانڈ ہولڈر کو موعودہ سود ادا نہیں کر دیا جاتا۔ کارپوریشن کے دیوالیہ کی صورت میں بھی بانڈ ہولڈر کو اس کی املاک پر پہلا حق حاصل ہو گا۔ اس لحاظ سے بانڈ سرمایہ کاری کی محفوظ ترین صورت ہے۔

ترجیحی سٹاک خریدنے والے کو یہ حق مل جاتا ہے کہ وہ کفالت کی رسمی قدر (یا قیمت) کے مقررہ فیصد کے برابر سالانہ آمدنی (منافع) کا دعوے دار ہو۔ لیکن

جب تک بانڈ ہولڈر کو اس کا حق نہ مل جائے۔ اس وقت تک ترجیحی سٹاک والے کو کچھ نہیں مل سکتا۔ البتہ وہ عام سٹاک والوں کے مقابلے میں کارپوریشن کے ترجیحی سلوک کا حقدار ہوتا ہے۔ یعنی آخرالذکر کو منافع دینے سے پہلے ترجیحی سٹاک والے کو منافع دیا جاتا ہے۔

عام سٹاک ہولڈر کو سب سے آخر میں منافع ملتا ہے۔ اور اگر منافع بانڈ ہولڈروں اور ترجیحی سٹاک ہولڈروں ہی میں بٹ جائے۔ تو عام سٹاک کے لئے کچھ نہیں بچتا۔ کارپوریشن کی پالیسی میں صرف سٹاک ہولڈر کا کنٹرول ہوتا ہے۔ یہاں یہ یاد رکھیے کہ بانڈ اور ترجیحی سٹاک پہ منافع کی شرح نسبتاً کم ہوتی ہے۔ کیونکہ ان میں خطرے کا عنصر کم ہوتا ہے۔ اگر کارپوریشن معیاری ہو۔ اور عام کاروباری حالات اچھے ہوں۔ تو عام سٹاک خریدنا زیادہ سودمند ہوتا ہے۔

سٹاک اور حصّوں کی سب سے بڑی خوبی یہ ہے کہ اگر آپ ان سے گلو خلاصی چاہیں۔ تو انہیں سٹاک مارکیٹ میں فروخت کر سکتے ہیں۔ یہ کام دلال کا ہے کہ وہ معاوضے پر خریداروں اور فروختکاروں کو یکجا کر کے سودا چکائے۔ سٹاک و شیئر مارکیٹ دراصل آپ کی کفالتوں کو ہر وقت قابلِ خرید و فروخت رکھتی ہے۔

۴۔ منقولہ و غیر منقولہ جائیداد خریدنا :۔ اگر آپ غیر منقولہ جائیداد (مکان۔ دوکانیں یا زمین) خریدنے میں موقع محل اور وقت کو مدِ نظر رکھیں۔ تو یہ سرمایہ کاری کی بہترین صورت ہو گی۔ مثلاً حکومت حدود کمیٹی میں پلاٹ نیلام کر رہی ہو۔ یا کوئی دوکان جو مارکیٹ میں موزوں جگہ پہ واقع ہو، فروخت

ہو رہی ہو۔ تو ایسے موقعوں سے فایدہ اٹھائیے۔ کسی بڑھتے ہوئے شہر، پھلتی پھولتی ہوئی منڈی یا نو آباد علاقے میں علی الترتیب پلاٹ برائے تعمیر مکان یا دوکان یا زرعی اراضی خریدنے سے بعض اوقات آپ کی قسمت بدل سکتی ہے۔

غیر منقولہ جائیداد خریدنے سے پہلے ایسے اداروں سے مشورہ طلب کیجئے جو غیر منقولہ جائیداد کی خرید و فروخت کا بطور ایجنٹ کام کرتے ہیں۔ ان کی قابل فروخت غیر منقولہ جائیداد کی فہرستیں دیکھئے۔ شاید کسی ایسی مد پر آپ کی نظر جم جائے جو "تینگے داموں بھی سستی ہو"

اگر کوئی قابلِ فروخت جائیداد ایسی ہو۔ جو آپ کی دسترس سے باہر ہو۔ لیکن اس کے سودے میں نفع ہی نفع ہو۔ تو کسی قابلِ اعتماد دوست یا عزیز کے ساتھ مل کر اس کا سودا چکا لیجئے۔ اور اگر بینک سے قرضہ مل سکے۔ تو اور بہتر ہے۔

زرعی اراضی کے بارہ میں یہ بات یاد رکھیئے کہ جب تک آپ یا آپ کا کوئی معتمد علیہ (جو واقعی اعتماد کے قابل ہو) اس کی براہِ راست دیکھ بھال کے لئے تیار نہ ہو۔ اس وقت تک زرعی اراضی خریدنا چنداں سود مند نہیں۔ ہاں اراضی سستے داموں مل رہی ہو۔ اور واقعی زرخیز ہو۔ اور عنقریب آپ ریٹائر ہو کر یا ملازمت سے علیحدہ ہو کر کاشتکاری کا ارادہ رکھتے ہوں۔ تو زمین خریدنے میں کوئی حرج نہیں ہے۔ کاشتکاری کے متعلق جو مثل مشہور ہے کہ کھیتی خصم سیتی۔ وہ آج بھی بدستورِ سابق صحیح ہے۔

غیر منقولہ جائیداد خریدتے وقت ہمیشہ کاروباری پہلو اور اس کے دور رس نتائج کو پیشِ نظر رکھیئے۔ اگر کسی سودے میں وقتی طور پر منافع کی صورت موجود

نہیں ہے۔ تو اس کے بارہ میں اس زاویے سے سوچیئے کہ بالآخر اس کا سودا کیسا رہے گا؟

غیر منقولہ جائیداد خریدنے میں جلدی نہ کیجئے۔ بعض جائیدادیں متنازعہ فیہ ہوتی ہیں۔ زمینیں بالخصوص متنازعہ فیہ ہوتی ہیں۔ ان کے جملہ کوائف کی چھان بین کر لینے کے بعد ہی ان کا سودا چکانا چاہیئے۔ ورنہ بصورت دیگر مقدمے بازی میں وقت اور روپیہ بھی ضائع ہوتا ہے۔ اور جائیداد کے چھن جانے کا خدشہ بھی رہتا ہے۔

نئی خریدی ہوئی جائیداد کا جائزہ لیجئے کہ اس میں مزید اصلاح کی کہاں تک گنجائش ہے۔ پھر اس کے اندر مناسب ردوبدل کیجئے۔ تاکہ وہ زیادہ سے زیادہ منافع دینے کے قابل بن جائے۔

منقولہ جائیداد سے مراد ہر وہ چیز ہے جو انتقال پذیر ہو یعنی ایک جگہ سے دوسری جگہ منتقل ہو سکتی ہو۔ مثلاً موٹر کار۔ گائے بھینس۔ فرنیچر۔ پالتو کتا۔ مرغیاں یا زیورات۔ منقولہ جائیداد جو آپ کے ذاتی استعمال کے لئے ہو۔ اس میں لگا ہوا روپیہ سرمایہ نہیں ہوتا۔ البتہ اگر آپ کوئی ایسی جائیداد اس خیال سے خریدیں کہ اس کو ذریعہ منافع بنائیں۔ تو بیشک یہ سرمایہ کاری کہلائے گی۔ بعض خوشحال لوگ پرانی موٹر کار خرید لیتے ہیں۔ چند روز استعمال کرتے ہیں۔ پھر اس کا نک سک درست کر کے اس کو مہنگے داموں فروخت کر دیتے ہیں۔ یہ منافع بخش کاروبار ہے اور اس لئے سرمایہ کاری کی ذیل میں آتا ہے۔ آپ کے پاس السیشن نسل کا جوڑا ہے۔ آپ اس کے پلوں کو فروخت کر دیتے ہیں۔

یہ بھی سرمایہ کاری ہے۔ آپ کی بیوی مرغیاں یا بطخیں پالتی ہے۔ انڈے گھر میں استعمال ہوتے ہیں۔ اور مرغیاں بکتی رہتی ہیں۔ یہ بھی کاروبار کی ایک شکل ہے۔

منقولہ جائیداد کی خرید و فروخت کے بعض پہلو بڑے نفع بخش ہوتے ہیں۔ آپ ذرا سی توجہ اور ہوشیاری سے اس میدان میں روپیہ کما سکتے ہیں۔ البتہ پرانی اشیاء مثلاً موٹر سائیکل یا ریڈیو سیٹ خریدتے وقت کسی ماہر دوست یا کاروباری سے مشورہ کر لینا چاہیئے۔ ورنہ بعض اوقات لینے کے دینے پڑ جاتے ہیں۔

۵۔ ڈاکخانے کے بچت سرٹیفکیٹ :۔ ڈاکخانہ حکومت کے نام پر ۱۵، ۱۵۰ روپے وغیرہ مختلف مالیت کے قومی بچت کے سرٹیفکیٹ جاری کرتا ہے۔ جن کو آپ علی الترتیب ۱۰، ۱۰۰ روپے وغیرہ میں خرید سکتے ہیں۔ ان سرٹیفکیٹوں پر دس سال کے بعد ڈیوڑھی سے زیادہ رقم (۱۶، ۱۶۰ روپے وعلی ہذا القیاس) مل جاتی ہے۔ ویسے آپ چاہیں۔ تو ضرورت کے تحت ایک سال کا عرصہ گزر جانے پر ان سرٹیفکیٹوں کو معقول نفع پر بھنوا سکتے ہیں۔

سرمایہ کاری کا یہ طریقہ آم کے آم اور گٹھلیوں کے دام کا مصداق ہے آپ اس کے ذریعے نہ صرف ذاتی طور پر نفع میں رہتے ہیں۔ بلکہ قومی ترقی کے لئے بھی حکومت کے ساتھ تعاون کرتے ہیں۔

ان سے متعلق مفصل لٹریچر ہر ڈاکخانے سے مل سکتا ہے۔ اس کا مطالعہ کیجئے۔

۶۔ ہر ڈاکخانہ بچت بینک کے فرائض سرانجام دیتا ہے۔ یہ فرائض بڑی

محدود نوعیت کے ہوتے ہیں۔ اس کے اجراء کا اصل مقصد یہ ہے کہ چھوٹی حیثیت اور محدود ذرائع رکھنے والے عوام میں کفایت شعاری کی باقاعدہ عادت پیدا کی جائے۔

بچت بینک کی خوبی یہ ہے کہ اس میں حقیر سی رقم جمع کروا کر بھی ذاتی حساب کھولا جا سکتا ہے۔ یہ حساب آپ اپنے یا بیوی بچوں میں سے کسی کے نام کھلوا سکتے ہیں۔ اس بینک میں آپ چار آنے کی حقیر رقم بھی جمع کروا سکتے ہیں۔ آپ کے پاس وقتاً فوقتاً تھوڑی تھوڑی فالتو رقم بچ رہتی ہے۔ اس کو اس حساب میں جمع کرواتے رہیئے۔ کچھ مدت گزرنے پر آپ کا حساب "حقیر" نہ رہے گا۔

بچت بنک کی شرح سود ½۱ سے ½۲ فیصد سالانہ ہوتی ہے۔ سود لینا نہ لینا آپ کے فیصلے پر منحصر ہوتا ہے۔

۷۔ **حکومت کی انعامی بانڈ سکیم**:۔ حال ہی میں حکومت پاکستان نے قومی بچت میں اضافہ کرنے کی غرض سے یہ سکیم وضع کی ہے۔ یہ سکیم بعض مہذب ملکوں میں بڑی کامیابی سے چل رہی ہے۔ اس کے مقاصد میں دو باتیں اہم ہیں۔ اولاً عوام میں بچت کی عادت رائج کرنا۔ ثانیاً مذکورہ سکیم سے حاصل کردہ سرمائے کو قومی ترقیاتی منصوبوں میں لگانا۔ اس سکیم کے ذریعے کچھ مقررہ انعامات وقتاً فوقتاً ان خوش نصیبوں میں تقسیم کئے جائیں گے جن کے نام قرعہ اندازی میں نکلیں گے۔

آپ دس دس روپے کا ایک ایک بانڈ خرید سکتے ہیں۔ جتنے زیادہ بانڈ آپ خریدیں گے۔ انعام کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہو جائیں گے۔

تین ماہ کے بعد آپ کا نام قرعہ اندازی میں شامل کر لیا جائے گا۔ سال میں چار مرتبہ یعنی ہر سہ ماہی کے بعد قرعہ اندازی کی جائے گی۔ اور انعام حاصل کرنے والوں کو مختلف مالیت کے انعامات تقسیم کر دیئے جائیں گے۔ یہ انعامات ہزاروں روپے سے لے کر سینکڑوں تک پھیلے ہوئے ہیں۔

آپ کے خریدے ہوئے بانڈ سرمایہ ہیں۔ لیکن ایک طرح سے وہ حکومت کے پاس بطور "چلنت حساب" پڑے ہوئے ہیں۔ آپ جب چاہیں۔ ان کو واپس کر کے اپنا لگا ہوا سرمایہ واپس لے سکتے ہیں۔

وہ حضرات جو سُود کو غیر اسلامی چیز تصور کرتے ہیں۔ ان کے لئے یہ سکیم اچھا نعم البدل ہے۔

یہ بانڈ نیشنل بنک کی ہر شاخ سے مل سکتے ہیں۔ اپنی پہلی فرصت میں یہ بانڈ خریدیئے۔ اور قسمت آزمائی کیجئے۔

۸۔ پرائیویٹ بچت کمیٹیاں :- بعض محلوں یا علاقوں میں چند لوگ مل کر ایسی کمیٹیاں بنا لیتے ہیں۔ اس کے اراکین عموماً ایک پیشے یا ایک حیثیت کے لوگ ہوتے ہیں۔ جو روزمرہ زندگی میں ایک دوسرے کے قریب رہتے ہیں۔ بیشتر صورتوں میں اراکین کی مالی حیثیت اچھی نہیں ہوتی۔ وہ ہر ماہ، ہر ہفتے یا ہر روز ایک مقررہ رقم کمیٹی فنڈ میں جمع کراتے رہتے ہیں۔ ایک مقررہ وقفے کے بعد قرعہ اندازی کے ذریعے "کمیٹی نکالی" جاتی ہے۔ اور یوں کسی نہ کسی رکن کو ایک معقول رقم مل جاتی ہے۔ کمیٹی کا یہ سلسلہ دراصل سرمایہ کاری نہیں ہے۔ کیونکہ اس کی بنیاد نفع یا نقصان پر نہیں ہوتی۔ بلکہ اس کا مقصد صرف

اتنا ہوتا ہے کہ معمولی حیثیت کے جو لوگ روپیہ بچانے کی استعداد نہیں رکھتے۔ وہ کمیٹی کے اراکین کی حیثیت سے ایک مقررہ رقم باقاعدہ جمع کروانے کے پابند ہو جاتے ہیں۔ اس حیثیت سے دیکھا جائے۔ تو ایسے لوگوں کے لئے ان کمیٹیوں کا وجود ازبس غنیمت ہے۔

۹ - شراکت :- اکثر ملازم پیشہ لوگ اپنا فالتو روپیہ شراکت میں لگا کر کاروبار میں غیر فعال ساتھی بن جاتے ہیں۔ ان کا فعال ساتھی کاروبار کرتا ہے۔ اور اپنے حصے کا سرمایہ لگاتا ہے۔ ایک مقررہ مدت کے بعد وقتاً فوقتاً دونوں منافع کو پہلے سے طے شدہ حساب سے تقسیم کر لیتے ہیں۔

شراکت کے بارہ میں یہ مثل مشہور ہے کہ ساجھے کی ہنڈیا چوراہے میں پھوٹتی ہے۔ ہمارا یہ روزمرہ کا مشاہدہ ہے کہ شرکائے کار ایک دوسرے سے بہت جلد بدظن ہو جاتے ہیں۔ دونوں میں سے اگر ایک شریک کار ایماندار نہ ہو۔ تو دوسرے کو اس کا خمیازہ بھگتنا پڑتا ہے۔ نیز غیر فعال ساتھی چونکہ کاروبار سے برائے نام متعلق ہوتا ہے۔ اس لئے وہ فعال ساتھی پر نظرِ احتساب نہیں رکھ سکتا۔ اگر وہ ایسا کرتا ہے۔ تو فعال ساتھی بُرا مانتا ہے۔ یوں یہ ہنڈیا چوراہے میں پھوٹتی ہے۔

حال ہی کا واقعہ ہے کہ ہمارے ایک عزیز نے ایک اور ساتھی کے ساتھ شراکت کا کاروبار کیا۔ سرمایہ، روزانہ آمدنی اور منافع اس ساتھی کی تحویل میں رہتا تھا۔ آخر ۶ ماہ گزرنے پر ان صاحب کو معلوم ہوا کہ ان کا ساتھی چھپے چوری مشترکہ آمدنی سے علیحدہ کاروبار بھی کر رہا تھا۔ وہ تو بھلا ہوا کہ انہیں وقت

پر اس بات کا علم ہو گیا ۔ ورنہ بے حد نقصان ہوتا ۔ غرض یہ ہے کہ شراکت کے کاروبار میں شرکت کرنا بیشتر صورتوں میں سودمند نہیں ہوتا ۔ اگر آپ کو ایک ایسا شریک کار مل جاتا ہے ۔ جس کی دیانت ، محنت اور ہوشیاری مسلم ہے یا جس کی نگرانی آسان کام ہے ۔ تو ان صورتوں میں بے شک آپ سرمایہ لگا سکتے ہیں ÷

سرمایہ کاری کی محفوظ ترین صورتیں

لوگوں کی اکثریت اپنا فالتو روپیہ کاروبار میں نہیں لگاتی کہ یہ اقدام خطروں سے خالی نہیں ہے۔ اَن پڑھ اور نیم خواندہ لوگ بالخصوص اپنا روپیہ اپنے سینے سے لگا کر رکھتے ہیں تاکہ ایسا نہ ہو کہ اس سے ہاتھ دھونے پڑیں۔ تعلیم یافتہ طبقے میں بھی روپیہ کو نقدی کی صورت میں رکھنے کو ترجیح دی جاتی ہے۔ ہاں اس طبقے کی اکثریت اپنا فالتو روپیہ زیادہ تر بچت حساب یا چلنت حساب کی صورت میں بینک میں رکھتی ہے تاکہ وقت بے وقت روپیہ نکلوانے میں دیر نہ لگے۔ جن لوگوں کے پاس فالتو روپیہ کافی مقدار میں جمع ہو جائے۔ وہ کچھ روپیہ چلنت حساب میں رکھتے اور باقی روپیہ میعادی حساب میں جمع کرا دیتے ہیں کہ اس میں شرحِ سود نسبتاً زیادہ ہوتی ہے۔

آپ یہ جاننے کے لئے بیتاب ہوں گے کہ فالتو روپیہ کا بہترین اور محفوظ ترین مصرف کیا ہے؟ آئیے اس کے بارہ میں چند ضروری باتیں آپ کو ذہن نشین کرا دیں۔

سب سے پہلے اپنا ماہانہ بجٹ بنائیے اور پھر یہ طے کیجئے کہ اس کے پیش نظر روزمرہ ضروریات کے لئے کتنا روپیہ ہاتھ میں رہنا چاہیئے۔ اس میں کچھ روپیہ ہنگامی یا اتفاقی ضرورتوں کے نام پر شامل کر دیجئے۔ اس کے بعد باقیماندہ روپے کو ڈاکخانے یا بینک میں چلنت یا بچت حساب میں رکھوا دیجئے۔ اسی طرح بتدریج

اپنی بچت میں اضافہ کرتے رہیئے۔

اب فرض کیجئے کہ آپ کے پاس معقول روپیہ جمع ہو چکا ہے۔ اور آپ کو فوری طور پر سارے روپے کی ضرورت نہیں ہے۔ اس صورت حال میں ہنگامی اور غیر متوقع ضروریات کے لئے، جن کا اندازہ اپنے گھریلو اور کاروباری حالات کو سامنے رکھ کر کیا جا سکتا ہے، ایک خاص رقم چلنت حساب میں رہنے دیجئے اور باقیماندہ بچت کو سرمائے میں تبدیل کر دیجئے۔ تاکہ روپیہ بیکار نہ پڑا رہے بلکہ بچت میں اضافے کا موجب ہو۔

سرمایہ کاری سے مراد ہے روپے کو کاروبار میں لگانا۔ کاروبار کی بیسیوں قسمیں ہیں۔ مثلاً صنعت و حرفت، تجارت، اسٹاک، حصّے، بینک کاری وغیرہ۔ عام لوگوں بالخصوص ملازموں کی نفسیات یہ ہے کہ وہ اپنا فالتو روپیہ کاروبار میں لگاتے ہوئے ہچکچاتے ہیں۔ ملازمت چونکہ ایک لگی بندھی ماہانہ آمدنی کی ضامن ہوتی ہے۔ اس لئے ملازم اپنا روپیہ کسی ایسی جگہ لگانا پسند نہیں کرتے۔ جہاں حالات منافع اور مستقبل غیر یقینی ہوں۔

سرمائے کی محفوظ ترین صورت یہ ہے کہ آپ اپنا فالتو روپیہ کسی بینک کے میعادی یا بچت حساب میں ڈال دیں۔ اس طرح آپ کو ہر سال ایک مقررہ رقم سُود کی صورت میں مل جائے گی۔ میعادی حساب میں رکھا ہوا روپیہ ایک مقررہ مدت کے بعد ہی نکلوایا جا سکتا ہے۔ ہنگامی صورت میں کچھ مدت کا نوٹس دے کر بھی روپیہ نکلوایا جا سکتا ہے۔ چلنت، بچت اور میعادی حسابوں میں سے آخرالذکر حساب سب سے زیادہ نفع آور ہے۔

کسی بینک میں حساب رکھنے سے پہلے مختلف مقامی بینکوں کے کوائف کا مطالعہ کیجئے۔ ان کی شرح سود کا موازنہ کیجئے۔ بعض اوقات شرح سود میں کمی بیشی ہوتی ہے۔ جس سے باہوش لوگ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

ڈاکخانے کے سیونگ بینک اب جگہ جگہ کھل گئے ہیں۔ جہاں بینکاری کی کئی سہولتیں میسر ہیں۔ یہ سیونگ بینک چھوٹی چھوٹی آمدنی والوں کے لئے خاص طور پر مفید ہیں۔ اب ڈاکخانے والوں کی طرف سے یہ سہولت بھی بہم پہنچا دی گئی ہے کہ حساب ایک شاخ سے دوسری شاخ میں منتقل ہو سکتا ہے۔

ڈاکخانے کے سیونگ سرٹیفکیٹ سب سے زیادہ نفع آور چیز ہیں۔ ڈاکخانے والوں کا دعویٰ ہے کہ دنیا کا کوئی بینک ان سے زیادہ سود نہیں دیتا۔

ڈاکخانے کی تعلیمی بیمہ سکیم محفوظ سرمایہ کاری کی ایک روشن مثال ہے۔ اس سکیم کے تحت آپ اپنے بچوں کے نام پر پالیسی لے سکتے ہیں۔ اس میں بڑا فائدہ یہ ہے کہ چند برسوں کے بعد جب بچے بڑی جماعتوں میں پہنچیں گے تو ان کے حساب میں معقول رقم جمع ہو چکی ہوگی۔ تھوڑی آمدنی والوں کے لئے یہ سکیم بطور خاص توجہ طلب ہے۔

بینکوں اور ڈاک خانے کے سیونگ بینکوں نے لوگوں کے اندر بچت کی عادت راسخ کرنے میں بڑا کام کیا ہے۔ بچت کی نفسیات بڑی دلچسپ ہے۔ جب نئے شادی شدہ جوڑے یا نئے نئے ملازم نوجوان بچت کے بارے میں سوچتے ہیں۔ تو ان کا رویہ حقارت آمیز ہوتا ہے۔ لیکن جب ایک دفعہ وہ کہیں اپنا حساب کھلوا لیتے ہیں۔ اور کچھ عرصہ ان کے حساب میں جمع ہو چکتا ہے۔

تو ان کی خواہش یہ ہوتی ہے کہ کسی طرح یہ رقم راتوں رات دُگنی ہو جائے۔ مثل مشہور ہے کہ روپیہ روپے کو کھینچتا ہے۔

جو لوگ روپے کو ہاتھ کی میل سمجھتے ہیں۔ ان کے حالات کا موازنہ ان لوگوں سے کیا جائے۔ جو اپنی آمدنی ایک سوچے سمجھے منصوبے کے مطابق خرچ اور بچت کے خانوں میں تقسیم کرتے ہیں۔ تو معلوم ہو گا کہ آخرالذکر گروہ کے لوگ رفتہ رفتہ اپنے بچت حساب میں معقول رقم جمع کر لیتے اور یوں نسبتاً زیادہ پُراعتماد اور پُرمسرت زندگی گزارتے ہیں۔ اس ضمن میں راقم الحروف کے والد بڑے اہتمام سے کام لیتے ہیں۔ انھوں نے اپنی بچت کا ایک "نقطۂ خطرہ" مقرر کر رکھا ہے کہ حتی الوسع بچت اس نقطے کی سطح سے نیچے نہیں گرنی چاہیئے۔ راقم کو یاد ہے کہ جب کبھی شدید ہنگامی حالات میں ان کی بچت اس نقطے سے گری ہے۔ انھوں نے فی الفور اپنے جملہ ذرائع کا جائزہ لیا ہے اور کم سے کم عرصے میں زیادہ سے زیادہ کوشش سے اپنی بچت کو دوبارہ "محفوظ سطح" تک پہنچا دیا ہے۔

بینک یا سیونگ بنک کی شرح سُود زیادہ نہیں ہوتی۔ لیکن وہاں رکھا ہوا سرمایہ نہ صرف محفوظ ہوتا ہے بلکہ بتدریج بڑھتا رہتا ہے

بچت دوسری اچھی انسانی عادتوں کی طرح ہے۔ جو انسان کے مستقبل کی ضامن ہوتی ہیں۔ ہم نے بیشمار معمولی حیثیت کے دیہاتی کاشتکاروں، شہری مزدوروں اور قصباتی کاریگروں کو دیکھا ہے کہ باقاعدہ اور مسلسل بچتوں کے ذریعے انھوں نے اپنی حقیر و مادی وسائل اور ذرائع کو بالآخر "باعزت" بنا لیا

ہے۔ ہم ایک کسان کو جانتے ہیں جو ہمیشہ مقروض رہتا تھا۔ پھر وہ ہمارے پاس چلا آیا۔ ہم نے اس کو مزارع کی حیثیت میں کچھ زمین دے دی۔ اور اس کے کاروباری اور ذاتی معاملات میں اس کی رہنمائی کی۔ آج چند برس گذرنے پر اس کی حالت قابل رشک ہوگئی ہے۔ وہ پائی پائی کا حساب رکھتا ہے۔ اپنا سارا فالتو روپیہ بینک میں رکھتا ہے اور انہی خطوط پر اپنی جوان اولاد کی رہنمائی کر رہا ہے۔

ہر شخص کی زندگی میں ایک دو ایسے مواقع آتے ہیں۔ جب وہ اپنی بچت کو بہترین اور محفوظ ترین طریقے سے کام میں لاسکتا ہے۔ مثلاً وہ کسی نوآباد علاقے میں آسان قسطوں پر زرعی زمین خرید لیتا ہے یا کسی پھلتے پھولتے ہوئے قصبے یا کاروباری علاقے میں کوئی قطعۂ زمین حاصل کرلیتا ہے یا کوئی مکان یا دکان کسی موزوں جگہ پر بنا لیتا ہے۔ اس طرح کی سرمایہ کاری ہمیشہ نفع آور ہوتی ہے اور مستقل حیثیت کی حامل۔

اخبارات میں آئے دن بعض مجہول الاسم اداروں کی طرف سے اس قسم کے اشتہار چھپتے رہتے ہیں کہ "فلاں کاروبار کے لئے اس قدر سرمائے کی ضرورت ہے۔ معقول منافع کی ضمانت دی جاتی ہے۔" اکثر صورتوں میں یہ ادارے اچھے لوگوں کے ہاتھ میں نہیں ہوتے۔ اس لئے ان کے پھیلائے ہوئے دام میں نہیں آنا چاہیئے۔

اگر آپ اپنی بچت کو کسی کاروباری ادارے میں لگانا چاہتے ہیں۔ تو شراکت میں سرمایہ کاری سے بچیئے کہ تجربوں نے اس نوع کے کاروبار کو رد کر دیا ہے

اس کی بجائے کسی سکہ بند کمپنی کے حصے خریدیئے یا ذاتی املاک پیدا کیجئے۔ اسی طرح ایسے کاروبار میں سرمایہ مت لگایئے جس میں آپ کو عملی دخل نہ ہو۔ آجکل ملک میں روپے کی رسد بے تحاشا بڑھی ہوئی ہے۔ ترقیاتی منصوبے تیزی سے زیرِ تکمیل ہیں اور آبادی روز افزوں ہے۔ ان حالات میں روپے کی قدر و قیمت میں بتدریج کمی ہو رہی ہے۔ ان حالات میں روپے کا بہترین استعمال یہ ہوگا کہ آپ مستقل نوعیت کی جائیداد بناتے رہیں تاکہ وقت کے ساتھ ساتھ اس کی قدر میں اضافہ ہوتا جائے۔ بصورت دیگر یہ تو ممکن ہے کہ آپ کفایت شعاری اور محنت سے کافی روپیہ پس انداز کر لیں۔ لیکن یہ بھی ممکن ہے کہ ملک کے مخصوص حالات کے پیشِ نظر اس کی قدر و قیمت برائے نام ہو کر رہ جائے۔

بیمہ — کیوں اور کیسے؟

بیمہ کچھ عرصے سے ہمارے یہاں برابر مقبول ہو رہا ہے۔ خصوصاً تعلیم یافتہ شہری بیمے کی ضرورت اور اہمیت کو سمجھنے لگے ہیں۔ لیکن ابھی پاکستانیوں کی اکثریت بیمے کی نوعیت اور اہمیت سے نابلد ہے اور اس لئے اس کو ناپسندیدہ چیز سمجھتی ہے۔

یورپ، امریکہ اور چند ایشیائی علاقوں میں بیمہ اس قدر مقبول ہوا ہے کہ کوئی گھر، اور گھر کا کوئی فرد بیمہ پالیسی کے بغیر نہیں رہا۔ یہی نہیں وہاں کے لوگوں نے اپنی املاک تک کا بیمہ کرا رکھا ہے۔ اپنے بچوں کے لئے بیمہ پالیسیاں لے رکھی ہیں۔ حادثے، آگ، سفر اور اسی نوع کی بیسیوں بیمہ پالیسیاں ان لوگوں نے لے رکھی ہیں۔ اور اس کے نتیجے میں وہ لوگ کئی آفات اور افکار سے محفوظ ہو گئے ہیں۔

بیمہ کیا ہے؟ آخر اس میں کیا خاص کشش ہے؟ کیا بیمے سے بہتر کوئی دوسری چیز نہیں ہے؟ یہ سوال بڑے اہم ہیں اور جواب طلب۔

ہم آپ کو یقین دلاتے ہیں کہ بیمہ "لہو و لعب" قسم کی چیز نہیں ہے جیسا کہ اکثر علماء سمجھتے ہیں۔ بیمہ جوئے یا سٹہ بازی کے برعکس ایک سنجیدہ اور کارآمد چیز ہے جس میں منافع ہی منافع ہے۔ نقصان ہرگز نہیں۔

جو لوگ کسی کمپنی سے بیمہ پالیسیاں لیتے ہیں۔ وہ بالواسطہ مشترکہ ذمہ داری

کے بندھن میں بندھ جاتے ہیں ۔ اب اگر ان پالیسی ہولڈروں میں سے کسی کو موت یا حادثہ وغیرہ پیش آجائے ۔ تو اس صورت میں کمپنی اس کے ورثاء کو معاہدے کے مطابق بیمہ پالیسی کی کل رقم ادا کر دے گی ۔ یہاں یہ بات ذہن میں رہے کہ یہ ادائیگی کسی دوسرے پالیسی ہولڈر کا حق چھین کر نہیں کی گئی ۔ بلکہ کمپنی نے پالیسی ہولڈروں کے سرمائے سے جو منافع کمایا ہے ۔ یہ رقم اسی سے وضع ہوئی ہے ۔

جب آپ کسی کمپنی سے بیمہ پالیسی لیتے ہیں ۔ تو گویا آپ اپنے مستقبل اور اپنے بیوی بچوں کے مستقبل کو سہارا دیتے ہیں ۔ مثل مشہور ہے کہ جان ہے تو جہان ہے ۔ جب تک آپ زندہ ہیں (اور خدا کرے کہ آپ "ہزار برس" زندہ رہیں) ۔ آپ کے بیوی بچے آپ کے سہارے زندہ ہیں ۔ لیکن زندگی پھر زندگی ہے ۔ خدا جانے کب، کہاں اور کن حالات میں موت سے دوچار ہو جائے ۔ اگر خدانخواستہ موت، بیماری، بیکاری یا کوئی دوسری ہنگامی صورتِ حالات پیش آتی ہے ۔ تو بیمہ پالیسی اس نازک موقعہ پر آپ کے بیوی بچوں کے لئے ایک نعمت بے بہا ثابت ہو سکتی ہے ۔ خود آپ کے بڑھاپے میں بیمہ پالیسی آپ کی لاٹھی بن سکتی ہے ۔ غرض بیمہ پالیسی کے ذریعے دو بڑے فائدے حاصل ہوتے ہیں ۔

ا ۔ آپ بیمہ پالیسی کو "زندہ" رکھنے کے لئے برابر ایک مقررہ رقم ہر ماہ یا ہر سال پس انداز کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں ۔ یہ "زبردستی" کی بچت ہے جو آپ کو بہرحال کرنی ہوتی ہے ۔

ب ۔ زندہ رہنے کی صورت میں آپ بیمہ کی مقررہ مدت کے اختتام پر اپنی

جمع کی ہوئی رقم معہ منافع حاصل کر لیتے ہیں۔ اور موت کی صورت میں آپ کے ورثاء اس رقم کے جائز دعویدار ٹھہرتے ہیں۔ بہر حال دونوں صورتوں میں فائدہ ہی فائدہ ہے۔

بیمہ پالیسی میں جو چیز سب سے زیادہ باعث کشش ہے وہ یہ ہے کہ اگر پالیسی ہولڈر ایک ہی قسط ادا کرنے کے بعد مر جائے۔ تو بھی کمپنی اس بات کی پابند ٹھہرتی ہے کہ وہ اس کے ورثار کو پالیسی کی ساری رقم ادا کرے۔ اگر پالیسی ہولڈر نے حادثے کا بیمہ بھی کرا رکھا ہو۔ تو مہلک حادثے کی صورت میں اس کے ورثار کو پالیسی سے دُگنی رقم مل جائے گی۔

اپنی زندگی کا بیمہ کروانے سے پہلے کسی ماہر بیمہ سے مشورہ ضرور کر لینا چاہیئے اور پالیسی لینے سے پہلے اس کے مختلف پہلوؤں کو پوری طرح سمجھ لینا چاہیئے تاکہ بعد میں پچھتاوا نہ ہو۔ اس ضمن میں مندرجہ ذیل امور کو مدنظر رکھیئے:-

۱- بیمہ پالیسی کے لئے کسی مستند اور قدیم کمپنی کا انتخاب کیجیئے۔ نئی کمپنیاں تجربے، سرمائے اور اثر کی کمی کے پیش نظر نہ زیادہ قابل اعتماد ہوتی ہیں نہ نفع آور۔ نیز غیر ملکی کمپنیوں کے مقابلے میں قومی کمپنی ہمیشہ زیادہ محفوظ ہوتی ہے۔

۲- کمپنی کے ایجنٹ کی باتیں سن کر "ایمان بالغیب" مت لائیے کہ وہ غرض مند ہوتا ہے۔ اس کی باتوں کی تصدیق کمپنی کے تحریری کوائف سے کیجیئے۔ اور جہاں کوئی معاملہ مشکوک ہو۔ اس کے بارہ میں کسی ماہر بیمہ سے مشورہ کیجیئے۔

۳۔ کمپنی کے چھوٹے بڑے سب قواعد و ضوابط کو پوری طرح سمجھ کر پڑھیے۔ بعض اوقات "اشتہاری پروپیگنڈے" کے طور پر کمپنیاں کئی طرح کی "امتیازی خصوصیات" کی فہرست پیش کرتی ہیں۔ لیکن جزئیات وہ نہیں ہوتیں۔ جو نظر آتی ہیں۔

۴۔ پالیسی لیتے وقت اس کی رقم کا تعین اپنی موجودہ اور متوقع آمدنی کے پیش نظر کیجیے۔ ایجنٹ کے کہنے پر مت کیجیے کہ وہ "رعایتوں" کا دام پھیلا کر زیادہ سے زیادہ رقم کی پالیسی دینے کی کوشش کرتا ہے۔

۵۔ پالیسی لینے سے پہلے مختلف کمپنیوں کا موازنہ کیجیے اور دیکھیے کہ کون سی کمپنی آپ کے حسب خواہش رعائتیں اور سہولتیں بہم پہنچاتی ہے۔ مثلاً بعض کمپنیاں پالیسی ہولڈر کو ضرورت پڑنے پر معمولی شرح سود پر قرض کی سہولت دیتی ہیں۔ ایسی کمپنیوں کی پالیسی کو دوسری پالیسیوں پر ترجیح دینی چاہیے۔

۶۔ بیمے کی اقساط کی سالانہ یا ششماہی ادائیگی کی صورت میں کمپنی کی طرف سے قسط کی رقم میں کمی کر دی جاتی ہے۔ گویا سالانہ یا ششماہی ادائیگی "نسبتاً" زیادہ سودمند ہوتی ہے۔

۷۔ پالیسی کی اقساط کی ادائیگی باقاعدہ کیجیے۔ ورنہ پالیسی انشورنس کی اصطلاح میں "فوت" ہو جائے گی۔ جس کو "زندہ" کرنے کے لئے تگ و دو کے علاوہ کافی خرچ اٹھتا ہے۔ یوں بھی اگر پالیسی کی تازہ ترین قسط کی عدم ادائیگی کے دوران پالیسی ہولڈر کی موت واقع ہو جائے۔ تو کمپنی اپنی ذمہ داری سے سبکدوش سمجھی جائے گی۔

بیمہ پالیسی ہولڈر کو اس بات کا اختیار ہوتا ہے کہ وہ ایک یا ایک سے زیادہ وارثوں کے نام کمپنی کو لکھ کر دے دے تاکہ اس کی قبل از وقت موت کی صورت میں پالیسی کی ساری رقم ان وارثوں کو وصیت کے مطابق مل جائے۔ اس سلسلے میں یہ امر قابلِ ذکر ہے کہ اکثر پالیسی ہولڈر اپنی بیوی یا نابالغ بچوں کا نام بطور وارث دیتے وقت یہ صراحت نہیں کرتے کہ اُن کی موت کی صورت میں پالیسی کی رقم وارثوں میں کس طرح تقسیم کی جائے۔ ہوتا یہ ہے کہ پالیسی ہولڈر کی موت پر وارثوں کو ساری رقم یک مُشت مل جاتی ہے۔ یہ صورتِ حال کئی پہلوؤں سے ناپسندیدہ ہے۔ بیوہ یا نابالغ بچے روپے کو ڈھنگ سے کاروبار میں نہیں لگا سکتے۔ بعض اوقات وہ عیّار رشتے داروں یا چالاک ہمسایوں کے کہنے میں آکر منافع کے لالچ میں اپنا روپیہ اُن کے سپرد کر دیتے اور بیشتر صورتوں میں اصل رقم سے بھی ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔ پالیسی ہولڈر کو چاہیئے کہ وہ اپنی وصیت میں اس بات کی صراحت کر دے کہ اس کی موت کی صورت میں اس کی بیوہ یا بچوں کو یک مشت ادائیگی کی بجائے قسط وار ماہانہ ادائیگی کی جائے اس طرح اس کے پسماندگان برسوں تک باقاعدگی سے ایک مقررہ رقم ہر ماہ حاصل کر سکیں گے۔

یوں تو بیمے کی بے شمار صورتیں موجود ہیں۔ لیکن زیادہ تر دو قسم کا بیمہ کیا جاتا ہے۔ لائف انشورنس اور لائف انشورنس۔ اوّل الذکر زیادہ مقبول ہے۔ اس میں پالیسی ہولڈر ایک مقررہ عرصے مثلاً پانچ، دس، پندرہ، بیس یا پچیس برس کے لئے پالیسی لے سکتا ہے۔ بیشتر صورتوں میں پالیسی ہولڈر

پچپن برس کی عمر تک کی پالیسی لے لیتے ہیں تاکہ ملازمت سے سبکدوش ہوتے ہی بیمے کا روپیہ مل جائے۔ لائف انشورنس کی صورت میں بیمے کی رقم پالیسی ہولڈر کی موت کے بعد اس کے وارثوں کو مل جاتی ہے۔ اور پالیسی ہولڈر زندگی بھر بیمے کی مقررہ قسط باقاعدہ ادا کرتا رہتا ہے۔

کاروباری لوگوں، خصوصاً معمولی حیثیت کے کاروباریوں کو چاہیئے کہ وہ کسی تاخیر کے بغیر بیمہ پالیسی لے لیں۔ وہ بھلے وقت میں باقاعدہ ادائیگیاں کر سکتے ہیں اور ضرورت کے وقت بیمہ کمپنی سے قرض لے کر اپنی مشکلیں کم کر سکتے ہیں۔

ایسے ملازم جو مستقل اور بغیر پنشن ملازمتوں پر کام کر رہے ہیں۔ ان کے لئے بیمہ پالیسی ایک بے بہا نعمت ہی نہیں بلکہ ایک ناگزیر چیز بھی ہے کہ ریٹائر ہوتے ہی ان کے گزارے کی مستقل صورت پیدا ہو جاتی ہے۔

جو لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ بیمہ کی قسط باقاعدگی سے ادا کرنا آسان نہیں ہوتا ان کی اطلاع کے لئے ایسا قانون موجود ہے جو ہنگامی صورتِ حال مثلاً بے کاری، معطلی، دیوالیہ پن میں پالیسی ہولڈر کو یہ رعایت بہم پہنچاتا ہے کہ وہ ایسی صورتِ حال کے دوران قسط کی ادائیگی ملتوی کر دے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ عام حالات میں بیمے سے بہتر اور زیادہ نفع آور صورتیں بھی موجود ہیں۔ لیکن ہنگامی صورت مثلاً موت یا حادثے کے پیش نظر بیمے سے بڑھ کر نفع آور کوئی چیز نہیں ہے۔ اور ہنگامی صورت زندگی میں کس کو پیش نہیں آتی؟ ☆

سرمایہ کاری کی چھوٹی صورتیں

عوام نے سرمایہ کاری کی بعض ایسی راہیں نکالی ہیں۔ جن کو معاشیات میں جوئے بازی کہا جا سکتا ہے۔ دراصل انسان یہ چاہتا ہے کہ سرمائے پر جلد سے جلد اور زیادہ سے زیادہ منافع حاصل ہو۔ اس بات کے پیشِ نظر وہ بعض ایسی جگہوں پر سرمایہ لگا دیتا ہے۔ جو حلقہ سرمایہ کاری سے باہر ہوتی ہیں۔ ایسی چند صورتوں کا مجمل ذکر درج ذیل ہے :۔

۱۔ معمے بازی :۔ معمے بازی کی وبا پاکستان گیر ہے۔ اخباروں، رسالوں اور کئی دیگر اداروں نے معمے بازی کے ذریعے لاکھوں روپے کمائے ہیں۔ بھولے بھالے عوام بڑے بڑے انعاموں کے لالچ میں اپنی دولت برباد کر دیتے ہیں۔ ہم نے دفتر کے کلرکوں، بسوں کے کنڈکٹروں اور ڈرائیوروں، سکول اور کالج کے طالب علموں، چھوٹے چھوٹے دوکانداروں اور اسی قبیل کے چھوٹی حیثیت کے بے شمار لوگوں کو دیوانہ وار معمے حل کرتے دیکھا ہے۔ لیکن ایسا آدمی ان گناہگار آنکھوں نے ابھی تک نہیں دیکھا۔ جس نے مثلاً ...۶۵ روپے کا اول انعام حاصل کیا ہو؟

معمے بازی میں جو دھوکا عوام سے کیا جاتا ہے۔ اس کے پیش نظر حکومت نے عوام کی عرضداشت پر ان اداروں کے خلاف مناسب اقدام کیا ہے۔ لیکن یہ ظالم کسی نہ کسی طرح عوام کو لوٹتے کھسوٹتے رہتے ہیں۔ آپ ذراسی

دانائی سے کام لیں۔ تو سمجھے بازی کا فریب آپ پر کھل سکتا ہے۔

۲۔ جوئے بازی :۔ تاش جوئے بازی کی پرانی صورت ہے۔ اگر آپ کبھی کبھار تاش کھیل لیتے ہیں۔ تو اور بات ہے۔ لیکن اس بات کا خیال رکھیئے کہ یہ چیز جوئے بازی کی قبیح عادت کی صورت اختیار نہ کرلے۔ تاش تضیع اوقات کے علاوہ تضیع زر کا بدترین ذریعہ ہے۔

ان دنوں ہمارے نوجوان طبقے خصوصاً طلباء میں یہ مرض بڑھ رہا ہے کہ وہ ہوٹلوں میں جاکر جوئے بازی میں روپیہ برباد کرتے ہیں۔ یہ افسوس کی بات ہے کہ وہ یہ سمجھتے ہوئے بھی کہ اس میں نفع کم اور نقصان زیادہ ہے، اس حرکت سے باز نہیں آتے۔

۳۔ ریس :۔ ریس کورس میں جاکر شرطیں لگانے والے شوقینوں میں کم ہی خوش قسمت ایسے نکلتے ہیں۔ جو اس کے ذریعے دولت مند بن جائیں۔ ریس میں شرط پر شرط بدنے پر کہیں ایک شرط ہاتھ آجاتی ہے۔ تو یہ لوگ اس توقع پر شرطیں بدتے چلے جاتے ہیں۔ کہ چلو پھر قسمت آزمائی کرتے ہیں۔ ع۔ ہو رہے گا کچھ نہ کچھ، گھبرائیں کیا ؟

کبھی کبھار ریس دیکھنے جانا تو خیر تفریح کا باعث ہوتا ہے۔ لیکن ریس کو ذریعہ آمدنی بنانا دانشمندی نہیں ہے۔ خصوصاً عام مالی حیثیت کے لوگوں کو اس قسم کی حرکت نہیں کرنی چاہیئے۔

سٹہ بازی :۔ یہ لعنت اب تو بہت کم رہ گئی ہے۔ لیکن ایک زمانہ تھا کہ عوام اس کے دیوانے تھے۔ سٹہ بازی کے کئی مراکز جابجا کھلے ہوئے

تھے ۔ لوگ سٹے بازی میں روپیہ لگاتے تھے ۔ اور پیروں فقیروں اور ننگ دھڑنگ "درویشوں" کے پیچھے پیچھے پھر کر سٹہ بازی کے نمبر معلوم کرتے تھے۔ ادھر کوئی لفظ ان کی زبان سے نکلا ۔ ادھر انھوں نے اسی نمبر پر سٹہ لگا دیا۔ ہم نے ایک ایسے سٹہ باز سے جس نے کچھ عرصہ سٹہ کھیل کر اس سے توبہ کر لی تھی ، سٹے بازی کے متعلق جو معلومات حاصل کیں ، ان سے معلوم ہوا کہ جس طرح ان دنوں عوام معمّے بازی کے دلدادہ ہیں ۔ اس طرح تقسیم سے پہلے وہ سٹے بازی کے رسیا تھے ۔

تاش ۔ سٹہ بازی ۔ ریس ۔ یہ سب جوئے بازی کی مختلف صورتیں ہیں ۔ انہیں سرمایہ کاری نہیں کہا جا سکتا ۔ یہ الگ بات ہے کہ ان کے ذریعے بعض اوقات دولت میسّر آ جاتی ہے ۔

آپ گزشتہ باب میں دیکھ چکے ہیں کہ سرمایہ کاری کے بیسیوں میدان موجود ہیں ۔ ذرا سی سمجھداری سے آپ اپنے سرمائے سے مستقل اور معقول آمدنی حاصل کر سکتے ہیں ۔ پھر کیا ضرور ہے کہ آپ جوئے بازی یا سمگلنگ میں پڑ کر اپنی جان ۔ عزت اور سرمایہ خطرے میں ڈالیں ۔ اور وہ بھی ایک موہوم اور غیر یقینی منافع کی امید پر ۔

مادیت کے اس پُر آشوب دَور میں ہر شخص یہ چاہتا ہے کہ وہ راتوں رات دولتِ قارون کا مالک بن جائے ۔ دولت کمانا معیوب نہیں ہے ۔ لیکن ناجائز ذرائع سے دولت کمانا شرافت اور انسانیت سے بعید ہے ۔ آپ کا فرض ہے کہ سرمایہ کاری ، آمدنی اور خرچ کے ، تمام معاملوں میں شرافت اور

دیانت کو ہاتھ سے نہ دیں۔ صبر و استقلال، سوچ سمجھ اور حدِ اعتدال کے اندر رہ کر تمام امور سرانجام دیں۔ اس طرح ممکن ہے آپ زیادہ دولت اکٹھی نہ کر سکیں۔ لیکن جو اطمینانِ قلب اور سکونِ خاطر آپ کو حاصل ہوگا۔ وہ دولتِ قارون سے زیادہ وزنی اور پائیدار ہوگا۔

سرمایہ کاری کے اصولوں کا مطالعہ کیجئے۔ سرمایہ کاری کے رموز و اسرار کو سمجھیے۔ اور سنبھل کر سرمایہ کاری کیجئے۔ اگر آپ بینک میں روپیہ جمع کروانا چاہتے ہیں۔ تو مختلف بینکوں کی پیش کردہ سہولتوں کا موازنہ کیجئے۔ اور اپنا بینک چن لیجئے۔ اگر آپ سٹاک یا حصے خریدنا چاہتے ہیں۔ تو ان کی مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ اور عام معاشی حالات کو پرکھ کر ایسا کیجئے۔ اگر حکومت ترقیاتی سکیموں کے لئے روپیہ طلب کر رہی ہے۔ نجی سرمایہ دھڑا دھڑ لگایا جا رہا ہے۔ منافع کی اوسط اچھی ہے۔ اور حکومت نے CHEAP MONEY POLICY اختیار کر رکھی ہے۔ تو ایسے حالات سرمایہ کاری کے لئے بڑے سازگار ہوتے ہیں۔ آپ بے خطر میدانِ سرمایہ کاری میں اتر سکتے ہیں۔ اس کے برعکس اگر حالات کا رخ ناموافق ہے۔ معاشی زندگی ہنگاموں سے دوچار ہے۔ بحران کی صورت پیدا ہو گئی ہے۔ اور منافعوں کی شرح میں برابر کمی ہو رہی ہے۔ تو اپنے روپے کو بینکوں میں محفوظ رکھئے یا اگر آپ کو یہ خطرہ لاحق ہو گیا ہے کہ مستقبل میں روپے کی قدر بالکل گر جائے گی۔ تو انتقال پذیر اور غیر انتقال پذیر املاک خرید لیجئے۔ غرض یہ ہے کہ اپنے سرمائے کو کسی جگہ لگانے سے پہلے اس بات کی تسلی کر لیجئے کہ آپ کا قدم صحیح راستے پر پڑ رہا ہے

دولت نامہ

محمد اکرم طاہر، خود معاشیات کے استاد ہیں، اور موصوف نے اس موضوع پر کئی کتابیں لکھی ہیں۔ اپنے حالات کے مطابق اپنے بجٹ کو مرتب کرنا اور آسودہ زندگی گزارنے کے لیے کامیابی سے حالات کو سنوارنا اس کتاب سے آسان ہو جاتا ہے۔

اپنا راستہ خود بناؤ

فائق کامران

اپنا راستہ خود بناؤ، ایک ایسی کتاب ہے جو آپ کو کسی خشک مزاج استاد کی طرح اخلاقیات کا درس نہیں دیتی بلکہ ایک مخلص دوست کی طرح آپ کی مشکلات میں آپ کی رہنمائی کرتی ہے اور آپ کو خود اپنے پاؤں پر کھڑا کر کے آزادانہ عمل کا راستہ بتاتی ہے۔